



HAL
open science

Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914)

Valentin Taveau

► To cite this version:

Valentin Taveau. Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914). Histoire. Université d'Angers, 2021. Français. NNT : 2021ANGE0087 . tel-03966351

HAL Id: tel-03966351

<https://theses.hal.science/tel-03966351>

Submitted on 31 Jan 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

THESE DE DOCTORAT DE

L'UNIVERSITE D'ANGERS

ECOLE DOCTORALE N° 604
Sociétés, Temps, Territoires
Spécialité : *Histoire*

Par

Valentin TAVEAU

Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914) – Tome I

Thèse présentée et soutenue à Angers, le 20/09/2021

Unité de recherche : TEMOS, UMR 9016 CNRS, Maison de la recherche Germaine Tillion, 5 bis bd Lavoisier, 49045 Angers
Thèse N° : 181240

Rapporteurs avant soutenance :

Béatrice TOUCHELAY Professeur, Université de Lille
Martin BRUEGEL Directeur de recherche, INRAE

Composition du Jury :

Rapporteurs :
Béatrice TOUCHELAY Professeur, Université de Lille
Martin BRUEGEL Directeur de recherche, INRAE

Examineurs :
Stéphane LE BRAS Maître de conférences, Université Blaise-Pascal Clermont-Ferrand
Jennifer REGAN-LEFEBVRE Professeure des universités, Trinity College, Hartford, Connecticut, États-Unis

Directeur de thèse :
Yves DENECHERE Professeur, Université d'Angers

Co-directrice de thèse :
Cristiana OGHINA-PAVIE Maîtresse de conférences, Université d'Angers

**L'auteur du présent document
vous
autorise à le partager,
reproduire,
distribuer et communiquer
selon
les conditions suivantes :**



- Vous devez le citer en l'attribuant de la manière indiquée par l'auteur (mais pas d'une manière qui suggérerait qu'il approuve votre utilisation de l'œuvre).
- Vous n'avez pas le droit d'utiliser ce document à des fins commerciales.
- Vous n'avez pas le droit de le modifier, de le transformer ou de l'adapter.

Ces conditions d'utilisation (attribution, pas d'utilisation commerciale, pas de modification) sont symbolisées par les icônes positionnées en pied de page.



Remerciements

Je remercie Yves Denéchère et Cristiana Oghina-Pavie pour avoir construit et encadré ce travail de thèse sur l'histoire de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Leurs conseils et corrections m'ont été très utiles. Leur suivi et soutien dans les moments difficiles du doctorat ont été très appréciés. Je leur suis reconnaissant d'avoir défendu, parfois avec fermeté, la réalisation à son terme de ce projet.

Je remercie également Bernard Jacob, directeur général du groupe Orchidées, maisons de vins, Estelle Guérin, directrice marketing et vente direct, Julien Goudeau, responsable tourisme et relations publiques et Caroline Dubois de Montreynaud, pour le financement mais surtout la confiance, la patience et l'intérêt qu'ils ont accordé à ce travail de recherche et d'écriture historique.

Que Benoît Musset et Stéphane Le Bras trouvent ici toute ma gratitude. Ils sont allés bien au-delà des tâches imposées par leur mandat de membres du Comité de Suivi Individuel en me suivant et en me donnant de précieux conseils.

Parce que tout travail historique repose sur des archives, je souhaite remercier la direction et le personnel des Archives Départementales de Maine-et-Loire et tout particulièrement Lydia Dosso, en charge des archives privées, Véronique Flandrin et le personnel des Archives municipales de la ville de Saumur, Fabrice Reuzé du service patrimoine et archives de la Banque de France et Éric Diouris chargé de l'orientation scientifique des publics aux Archives nationales de Pierrefitte-sur-Seine. Merci également à Francine Roussy pour le don de ses archives sur l'entreprise Rémy-Pannier.

Si la thèse est un exercice solitaire, j'ai eu le bonheur de bénéficier de l'énergie collective et de l'aide des doctorants et doctorantes de la Maison de la Recherche Germaine Tillion, ceux de TEMOS bien sûr, mais aussi des autres laboratoires avec qui nous avons partagé les bureaux ainsi que les bons comme les mauvais moments du doctorat. Merci à Florence Casulli pour sa correction de notre résumé en anglais.

Merci à Philippe Lebas pour sa précise correction du manuscrit de thèse.

Enfin, je remercie ma famille pour son éducation et son amour ainsi qu'Antoine pour sa patience et son soutien : cette thèse leur est dédiée.

Index des abréviations

£	Livre anglaise (monnaie)
A.D.F.A.	Association pour le Dictionnaire des Familles de l'Anjou
A-L ou AL	Ackerman-Laurance
ADIL	Archives départementales d'Indre-et-Loire
ADML	Archives départementales de Maine-et-Loire
ADDS&V	Archives départementales des Deux Sèvres et de la Vienne
ADG	Archives départementales de la Gironde
ADY	Archives départementales des Yvelines
AMS	Archives municipales de la Ville de Saumur
AMV	Archives municipales de Vernantes
AN	Archives Nationales
AOC	Appelation d'origine contrôlée
AOP	Appelation d'origine protégée
Art.	Article
AHSR	Association d'histoire des sociétés rurales
AVB	Archives de la ville de Bruxelles
AVP	Archives de la ville de Paris
BMA	Bibliothèque municipale d'Angers
BMS	Bibliothèque municipale de Saumur
BNF	Bibliothèque Nationale de France
CIFRE	Convention industrielle de formation par la recherche
Chap.	Chapitre
CNRS	Centre national de la recherche scientifique
CNRTL	Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales
Co.	Compagnie ou <i>Company</i>
Collab.	Collaboration
Coll.	Collection
Déf.	Définition
Dim.	Dimensions
Dir.	Direction (d'ouvrage)
EHESS	École des Hautes Études en Sciences Sociales
Éd.	Éditions

EUD	Éditions universitaires de Dijon
Etc.	<i>Et cetera</i> (et les autres choses)
F	Franc(s)
<i>Ibid.</i>	<i>Ibidem</i> (au même endroit)
<i>Id.</i>	<i>Idem</i> (le même - identique)
IFCE	Institut français du cheval et de l'équitation
Imp.	Imprimeur
INAO	Institut national de l'origine et de la qualité
MSHA	Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine
N°	Numéro
NBP	Note de bas de page
OMDV	Orchidées, Maisons de vin
<i>Op. cit.</i>	<i>Opere citato</i> (œuvre déjà citée)
p.	Page
P.L.M.	Paris Lyon Méditerranée (Compagnie de Chemin de fer)
PUB	Presses universitaires de Bordeaux
PUF	Presses universitaires de France
PUFC	Presses universitaire franc-comtoises
PUFR	Presses universitaires François Rabelais
PUL	Presses universitaires de Louvain
PUP	Presses universitaires de Perpignan
PUPS	Presses de l'université de Paris-Sorbonne
PUR	Presses universitaires de Rennes
PUS	Presses universitaires du Septentrion
PUSE	Presses universitaires de Saint-Étienne
SA	Société Anonyme
s. d.	Sans date
Sh. ou S.	<i>Shillings</i> , 20 shillings valent 1 £
T.	Tome
UA	Université d'Angers
UMR	Unité Mixte de Recherche
URL	<i>Uniform Resource Locator</i>
Vol.	Volume

Sommaire

TOME I

REMERCIEMENTS

INDEX DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE

DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX
ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866)

CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET
INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831)

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE
ACKERMAN : CONTINUEE DANS LE NEGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE
DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX
EPREUVES (1830-1866)

TOME II

SOMMAIRE

DEUXIEME PARTIE

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS
MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS
LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-
FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT
INTERNATIONAL (1863-1894)

CHAPITRE 5 - LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR :
NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX^E
SIECLE (1894-1904)

CHAPITRE 6 - CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914)

ÉPILOGUE - 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE

CONCLUSION

SOMMAIRE

SOURCES MANUSCRITES

SOURCES IMPRIMEES

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

TABLE DES CARTES

TABLE DES FIGURES

TABLE DES IMAGES

TABLE DES GRAPHIQUES

TABLE DES TABLEAUX

ANNEXES

(...) One dream, one soul, one prize,
One goal, one golden glance of what should be
It's a kind of magic (...)

Queen, *A Kind of Magic*, 1986, Emi Group

Introduction

Dans un entretien à l'été 2019 avec une journaliste du magazine *Le vin ligérien*, un trimestriel consacré à l'actualité de la vigne et du vin en Val de Loire, le directeur général d'Orchidées, maisons de vin, premier groupe des vins de Loire, répond à une question sur les récents achats de domaines : « On n'est pas vigneron. On n'a pas envie de devenir vigneron (...) Et nous n'avons pas d'ambition pour acheter plus de vignoble. Chacun son métier. Nous, le nôtre, c'est de vendre »¹. La déclaration de Bernard Jacob a le mérite d'être claire : Orchidées c'est le négoce - des vins de Loire. De fait, en ce début du XXI^e siècle, Bernard Jacob rappelle que l'identité du groupe s'inscrit dans la continuité historique de son entreprise fondatrice Ackerman qui, au XIX^e siècle, est avant tout un négoce. Mais la maison Ackerman, c'est aussi au XIX^e siècle une famille et une entreprise pionnière dans les vins mousseux en Val de Loire alors connue sous le nom de « maison Ackerman-Laurance ».

Au XIX^e, et pour une grande partie du XX^e siècle, la maison « Ackerman » n'existe pas sous cette raison sociale. C'est une dénomination de la fin du XX^e et début du XXI^e siècle qui puise dans la moitié – masculine – de son histoire et confond le nom de l'entreprise avec celui de l'entrepreneur. La maison « Ackerman » est donc le résultat d'un biais de genre dont les racines sont anciennes et trouvent leur origine dans le récit produit par l'entreprise, hier comme aujourd'hui. À la fin du XIX^e siècle, l'entreprise Ackerman-Laurance crée et diffuse une histoire dans un but commercial, centrée sur le personnage de Jean-Baptiste Ackerman, ce qui entraîne l'invisibilisation du rôle de sa femme et de sa belle-famille Laurance, avant l'effacement pur et simple de leur nom dans la seconde moitié du XX^e siècle. La réalité d'une histoire familiale et entrepreneuriale complexe, et parfois obscure, de la maison Ackerman-Laurance est écartée au bénéfice d'un mythe singulier, simple et optimiste centré sur la figure du pionnier : Jean-Baptiste Ackerman.

¹ J. Reux, « Grand Entretien. L'avenir de la Loire passe par le collectif. Bernard Jacob », in *Le vin ligérien. Le magazine de la Loire, ses vins, ses femmes et ses hommes*, Les éditions Deux Sources Sûres, n°30, été 2019, p. 20.

Mais, comme tous ces « mythes forts aimables qui ne sont tout de même pas innocents »², le mythe Ackerman a fini par fausser le regard et la lecture que nous pouvons faire de l'entreprise. L'histoire de l'entreprise a en effet été questionnée, interprétée et narrée à travers le prisme Ackerman. Le récit partial et parsemé de longs silences – faute d'archives ou de leur consultation – a conduit à considérer des faits partiellement expliqués comme des vérités établies et des faits encore inexpliqués comme des secrets qui ont tantôt servi à assurer le mythe, tantôt à le contester. La recherche et l'écriture de la vérité historique sur le premier siècle de l'entreprise ne peuvent commencer sans une explication sur le nom de l'entreprise : Ackerman-Laurance.

La raison sociale est formée de l'union – symbolisée par le trait ainsi nommé – de deux noms qui montre à tous que l'entreprise est le fruit de deux familles, liées par le mariage, sans doute « dans le but de ne pas dilapider le patrimoine familial, d'assurer la transmission mais également dans l'optique d'une meilleure et plus grande efficacité sur le marché des vins en associant le capital familial autour d'une même activité »³. L'histoire des entreprises au XIX^e siècle est d'abord une histoire familiale, non seulement parce que le capitalisme familial et les entreprises familiales représentent une part substantielle des entreprises au XIX^e siècle en France mais aussi parce que « les systèmes familiaux offrent au patronat à la fois les bases économiques et les principes de fonctionnement des entreprises »⁴. Le terme de « maison » pour parler d'Ackerman-Laurance a ainsi une double signification : c'est un synonyme de famille – dans un sens quelque peu aristocratique – mais c'est également un terme employé pour désigner un établissement dédié à une activité économique, souvent familiale, c'est-à-dire une entreprise, ici spécialisée dans le négoce et l'industrie des vins mousseux. Si l'on comprend bien qu'Ackerman-Laurance désigne à la fois une famille, un négoce et une industrie des vins mousseux dans

² R. Barthes, *Mythologies*, Paris, Seuil, 1957, p.72. Lors de la parution de l'article initial dans *Lettres Nouvelles* en 1957, Roland Barthes critique la place à part donnée au vin dans la société française et dénonce les oppressions et excès multiples que sa production et sa consommation exercent sur les populations (délits, crimes, colonisation). Le vin est « le produit d'une expropriation » conclut-il.

³ S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc. L'emprise du marché, 1900-1970*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2019, p. 61.

⁴ Voir le développement écrit par Michelle Perrot et Anne-Martin Fugier dans Ph. Ariès, G. Duby (dir.), *Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre, tome 4*, Paris, Seuil, 1999, p. 100.

le Saumurois au XIX^e siècle, il convient maintenant de définir ces termes et le cadre spatio-temporel dans lesquels ils s'inscrivent.

La famille, comme concept et comme réalité, a connu des évolutions dans sa définition : la famille au début du XXI^e n'est pas celle du XIX^e siècle. Jean-Louis Flandrin définit le concept de famille dans une perspective historique comme « l'ensemble de personnes liées entre elles par le mariage ou la filiation ». Il y joint en outre une définition plus contemporaine, empruntée à la sociologie : l'ensemble des « personnes apparentées vivant sous le même toit »⁵. Jean-Louis Flandrin explique que du XVI^e siècle jusqu'au milieu du XVIII^e siècle, le concept de famille est en effet partagé entre l'idée de corésidence, c'est-à-dire un ménage composé d'un chef de famille qui domine les domestiques - groupe composé de sa femme, de ses enfants et des serviteurs - et celle de parenté, qui renvoie à un ensemble de parents qui ne résident pas forcément ensemble⁶. C'est dans la seconde moitié du XVIII^e siècle que les idées de corésidence et parenté fusionnent pour donner la définition moderne et sociologique de la famille qui s'impose progressivement dans la réalité au cours du XIX^e siècle avec, en outre, une diminution du nombre d'individus qui composent la famille : elle se réduit aux parents et aux enfants vivant sous le même toit et s'émancipe des principes du lignage, de la parenté, de la maison⁷.

Philippe Ariès lie la naissance de cette famille moderne à l'évolution du regard et de la place accordée à l'enfant depuis le XV^e siècle. Par l'évolution de l'organisation de l'habitat, le développement de l'intérêt pour la santé et le souci de la scolarisation, « la famille commence à s'organiser autour de l'enfant », prend ses distances à l'égard de la société et devient une réalité sentimentale⁸. L'auteur fait le rapprochement entre la naissance du sentiment de la famille et celle du sentiment de l'enfance⁹. Il relie également le développement du sentiment de la famille au sentiment de classe : « la bourgeoisie a fait

⁵ J.-L. Flandrin, *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, Paris, Seuil, 1984, p. 10.

⁶ *Ibid.*, p. 11.

⁷ *Ibid.*, p. 16-17.

⁸ Ph. Ariès, *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Paris, Seuil, 1973, p. 8 ; 252 ; 258 ; 300 et 316.

⁹ *Ibid.*, p. 259.

sécession » déclare-t-il¹⁰. De fait, la famille organisée autour de l'enfant a longtemps été une réalité dans les seules familles nobles, bourgeoises ou de riches artisans et laboureurs¹¹. Des disparités régionales dans les structures familiales, des phénomènes de résistance ainsi que des persistances des principes de lignage et de parenté existent toutefois face à l'uniformisation du mode de famille au XIX^e siècle. En outre, l'hypothèse de la naissance du sentiment de l'enfant à l'époque moderne telle que formulée par Philippe Ariès a été très critiquée, notamment par les historiens médiévistes, ce qui a été à l'origine de développement de recherches et d'amendement des savoirs sur l'enfance et la famille.

Michelle Perrot ne contredit pas la nature bourgeoise de la famille moderne qui devient la norme au XIX^e siècle. Dans la continuité de Philippe Ariès, l'historienne développe l'idée que la famille devient dans ce siècle le principal théâtre de la vie privée et la cellule de base de la société¹². La famille a une emprise morale et légale de plus en plus importante auprès de ses individus, parce qu'elle définit les places, les rites, les règles et les normes mais aussi parce qu'elle est, surtout à partir de la fin du siècle, un objet politique ; la famille est devenue la base de réflexion et d'action de tous les modèles politique d'organisation de la société au XIX^e siècle et le cœur du débat entre ce qui relève du privé – incarné par la famille – et ce qui concerne l'intérêt public – représenté par la société et l'État¹³. De plus en plus lieu de la socialisation, la famille a diverses fonctions, établies notamment sur la base du sexe : ses individus ont des rôles au sein d'une hiérarchie dont le sommet est incarné par le père. Malgré la pluralité des types de famille, Michelle Perrot définit la famille – patriarcale – comme un « réseau de personnes et de biens. La famille est un nom, un sang, un patrimoine matériel et symbolique, hérité et transmis »¹⁴. C'est à partir de cette définition de la famille que nous voulons restituer la structure socio-économique de la famille Ackerman-Laurance, depuis l'étude des personnes, des biens et du patrimoine des familles Laurance et Ackerman, de la première

¹⁰ Ph. Ariès, *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, op. cit., p. 315-316.

¹¹ *Ibid.*, p. 306.

¹² Ph. Ariès, G. Duby (dir.), *Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre...*, op. cit., p. 79.

¹³ *Ibid.*, p. 79-92.

¹⁴ *Ibid.*, p. 93.

génération installée à Saumur au début du XIX^e siècle à la troisième génération au début du XX^e siècle. Mais la famille Ackerman-Laurance ne peut être dissocié du négoce.

Le négoce au XIX^e siècle reste à définir, malgré les travaux de Louis Bergeron sur ses acteurs, les négociants, étudiés dans le cadre parisien sous le Directoire et l'Empire, mais placés aux côtés des banquiers et manufacturiers dans un groupe aux contours flous dont l'historien lui-même est à la « recherche d'une définition » : les gens d'affaires¹⁵. Constatant que les affaires ont suscité un intérêt pour beaucoup d'individus, venus de toutes origines socio-économiques, Louis Bergeron caractérise les négociants – et les banquiers – comme des hommes qui « appartiennent à des réseaux de relations familiales ou d'affaires qui servent, classiquement, de support à leurs opérations » et qui se « rattachent à un système d'échanges mondiaux »¹⁶.

En réalité, le négoce au XIX^e siècle n'a pas été perçu par les historiens comme un sujet à part entière avant la fin du XX^e siècle : seul le grand commerce, c'est-à-dire le négoce maritime, a été étudié pour lui-même au XVIII^e siècle. Du reste, le négoce n'est appréhendé que comme un moyen pour « éclairer l'histoire politique des relations internationales (...), l'économie nationale ou dire son retard par rapport aux Britanniques »¹⁷. Le négoce est un faire-valoir selon le constat dressé par Olivier Pétré-Grenouilleau en 2001¹⁸. Les savoirs sur le négoce se concentrent sur la figure du négociant-armateur et sur le mouvement global du commerce extérieur bien restitué par les historiens des *Annales*¹⁹. Le vide historiographique sur le négoce au XIX^e siècle est tel que le dernier ouvrage complet de référence cité par Olivier Pétré-Grenouilleau est celui d'Émile Levasseur, *Histoire du commerce de la France*, publié en... 1912.

¹⁵ L. Bergeron, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens, du directoire à l'empire*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1999, p. 36. Il donne une définition quelque peu limitée des gens d'affaires : « les gens d'affaires se définissent alors au mieux par l'ampleur de leur rayon d'action à la fois géographique et social », p. 43.

¹⁶ *Ibid.*, p. 44.

¹⁷ O. Pétré-Grenouilleau, « Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : problèmes, sources et perspectives », in *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, n°23, Nouvelles approches en histoire économique, 2001, p. 23-29.

¹⁸ *Ibid.*, p. 23-46.

¹⁹ F. Braudel, E. Labrousse, *Histoire économique et sociale de la France, t. III, 1789-1880*, Paris, PUF, 1993.

Plusieurs facteurs expliquent ce manque d'intérêt²⁰. C'est pour palier au déficit que l'historien, après avoir analysé et déconstruit les différentes entraves à l'étude du négoce français au XIX^e siècle, propose de s'intéresser aux instruments du négoce international et aux stratégies commerciales. Olivier Pétré-Grenouilleau souhaite en outre que les approches par produits et aires géographiques soient multipliées, mais il incite également à considérer les acteurs du négoce, à s'intéresser à l'État et à prendre en compte les mentalités : c'est par l'histoire culturelle qu'il propose de bâtir les savoirs sur le négoce au XIX^e siècle²¹. Enfin, la vitalité depuis deux décennies pour l'histoire des entreprises et des entrepreneurs a participé à s'intéresser au négociant qui, au sens large, se livre à des entreprises²².

Les travaux de Christophe Lucand sur la Bourgogne et de Stéphane Le Bras sur le Languedoc publiés ces dix dernières années enrichissent les savoirs sur le négoce et les négociants en vins en France pour la fin du XIX^e siècle et le XX^e siècle²³. Les deux historiens constatent dans la continuité d'Olivier Pétré-Grenouilleau que les négociants en vins sont des acteurs majeurs du commerce aux XIX^e et début XX^e siècle mais qu'ils demeurent « insaisissables » et « peu connus » ; ils soulignent par ailleurs que les négociants ont disparu du paysage vitivinicole de Bourgogne et de Languedoc au cours du XX^e siècle²⁴. Cependant, Christophe Lucand comme Stéphane Le Bras éprouvent bien des difficultés à « cerner », à « tracer les pourtours d'un portrait-robot » du négociant en vins

²⁰ En résumé : le négoce, lié à l'histoire coloniale, est en déclin après les mouvements de décolonisation ; l'histoire maritime souffre d'un désintérêt après les années 1980. D'autres facteurs sont cités : représentation d'un âge d'or du commerce français au XVIII^e siècle, « vieille théorie d'Ancien Régime en crise » qui entraîne une crise du commerce auquel succède un XIX^e siècle moribond, déclin du commerce français au XIX^e siècle par rapport à d'autres nations, question d'un passage d'un commerce exclusif au XVIII^e siècle au commerce colonial fin XIX^e début XX^e siècle. Voir les différentes explications et les barrières levées par Olivier Pétré-Grenouilleau, « Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : problèmes, sources et perspectives », *op. cit.*, p. 23-34.

²¹ *Ibid.*, p. 25.

²² P. Verley, *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle*, Paris, Hachette supérieur, 1994.

²³ C. Lucand, *Les négociants en vins de Bourgogne. De la fin du XIX^e siècle à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2011 ; S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc...*, *op. cit.*

²⁴ La lecture comparatiste faite par Stéphane Le Bras sur le négoce et les négociants de Bourgogne et de Languedoc révèle quelques complémentarités mais les négoce sont finalement très différents ; Ils sont notamment en rivalité pour la conquête du marché, largement gagnée et dominée par les bourguignons. S. Le Bras, « Les meilleurs ennemis. Le Négoce bourguignon au miroir du négoce languedocien (années 1870-années 1940) », in S. Wolikow, O. Jacquet (dir.), *Bourgogne(s) viticole(s). Enjeux et perspectives historiques d'un territoire*, Dijon, EUD, 2018, p. 171-184.

mais ils caractérisent le négociant comme un intermédiaire important de la filière vitivinicole, situé entre la viticulture et la consommation, et dont la profession de « marchand en gros » est définie par l'achat et la vente des vins²⁵. Selon leurs propres conclusions, le négociant a également un rôle historique dans la transformation du paysage et dans la renommée des vignobles, en bien comme en mal, soulignant par ailleurs son rôle dans le marché²⁶. Spécificité du négoce en Bourgogne, le négociant est souvent propriétaire d'un domaine viticole et réalise l'élevage des vins ; nous la retrouvons à l'échelle de la maison Ackerman-Laurance et du Saumurois.

Le négoce des vins tient en effet une place centrale dans l'histoire de la maison Ackerman-Laurance et, bien que la famille soit propriétaire de quelques parcelles de vignes à la fin du siècle, l'entreprise est avant tout un intermédiaire vinicole, qui réalise l'élevage des vins et en fait commerce avant de se diversifier par la production et la commercialisation de vins mousseux, encore que cela n'a pas toujours été un négoce exclusivement vinicole. Mais la maison de négoce Ackerman-Laurance n'est pas étudiée seulement par ses produits vinicoles et leur interaction avec le marché. Nous entrons dans le négoce, par l'étude de sa structuration interne, dans son organisation comme dans sa structuration externe, dans ses relations avec des réseaux économiques locaux, régionaux, nationaux et internationaux. Nous développons par ailleurs une enquête sociologique du négociant en contexte familial, entrepreneurial et saumurois, essentiellement sur Jean-Baptiste Ackerman plus que sur Louis-Ferdinand Ackerman, bien plus difficile à saisir. Considérant, dans la continuité de Stéphane Le Bras, que la conquête du marché est le leitmotiv du négociant, nous étudions les différentes stratégies commerciales mises en place pour le pénétrer et y gagner des parts en nous attachant à prendre en compte les réussites comme les échecs. De manière générale, nous prêtons une attention particulière aux crises

²⁵ Les deux historiens s'appuient notamment sur la définition donnée par la loi du 28 avril 1816 et le Code du commerce. « Le négociant représente celui qui sélectionne, élève et commercialise les vins, se place au sein de la filière professionnelle, se situe quelque part entre l'activité viticole et la valorisation des produits qui en sont issus » in C. Lucand, *Les négociants en vins de Bourgogne...*, op. cit., p. 14 ; « (...) intermédiaire incontournable entre viticulteurs et consommateurs, le négociant est celui qui assure l'écoulement de la production méridionale, tout en subissant un ensemble de mutations qui transforment son activité et son positionnement dans la filière ». S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc...*, op. cit., p. 23.

²⁶ C. Lucand, *Les négociants en vins de Bourgogne...*, op. cit., p. 14-15 ; S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc...*, op. cit., p. 23-25

dans l'histoire de la maison Ackerman-Laurance. Une maison qui n'est pas seulement un négoce mais qui se distingue – et ce n'est pas incompatible – par sa fondation d'une industrie des vins mousseux²⁷.

Le terme d'industrie est polysémique. Dans le cas Ackerman-Laurance, il a deux sens. Il est d'abord employé comme synonyme d'entreprise industrielle bien que, selon Patrick Verley, elle soit difficile à définir²⁸. Plusieurs critères participent néanmoins à la caractériser : son organisation, la nature de son financement, sa taille, le contrôle et le patronage de la main d'œuvre, le niveau de mécanisation, la nature des produits, son accès aux marchés nationaux et internationaux. Mais la définition est compliquée par la coexistence de formes anciennes et nouvelles d'entreprises au XIX^e siècle et par ailleurs, il existe des différences chronologiques d'industrialisation selon les pays, les régions et les secteurs d'activité²⁹. De fait, l'entreprise Ackerman-Laurance peut être qualifiée d'industrielle selon au moins deux critères.

Le premier, c'est que la production comme la commercialisation des vins mousseux requiert la concentration des matériaux, de matières premières, de machines et d'ouvriers sur un lieu unique de travail qui est matérialisé par l'établissement à Saint-Hilaire-Saint-Florent - le travail à domicile n'étant possible que pour les sous-traitants ruraux tels que les vanniers par exemple. Le deuxième c'est que les vins mousseux sont considérés, dès le XIX^e siècle, comme des produits industriels - et classés comme tel dans les expositions et concours - car ils sont issus d'un processus de fabrication qui utilise un certain nombre de matières premières et de matières ayant déjà subi une ou plusieurs transformations ; Ils sont en outre le résultat de la seconde fermentation des vins en bouteilles et de la prise de mousse rendues possibles par l'adjonction de

²⁷ « Le marchand-manufacturier devenait peu à peu entrepreneur d'industrie » in P. Verley, *Entreprises et Entrepreneurs...*, *op. cit.*, p. 5 ; « Ce sont plutôt les marchands de moindre envergure qui trouveront dans l'organisation de la production de marchandises une bonne diversification de leur activité ». J.-M. Viel, *Une riche histoire de la société marchande*, Montrouge, John Libbey Eurotexte, 1999, p. 80 ; Olivier Pétré-Grenouilleau relève dès le XVII^e siècle l'intrusion du négoce dans l'industrie. Mais il note que cette intégration du négoce dans l'industrie est souvent temporaire, utilitariste, afin de créer un pont entre industrie et négoce d'un même produit mais pas sur plus d'une génération, car le négoce reste privilégié. De nouveaux liens entre le négoce et l'industrie émergent plus amplement au cours de l'industrialisation au XIX^e siècle. O. Pétré-Grenouilleau, *Les négoce maritimes français, XVII^e-XX^e siècle*, Paris, Éditions Belin, 1997, p. 213-216.

²⁸ P. Verley, *Entreprises et entrepreneurs...*, *op. cit.*, p. 34 ; P. Verley, *La Révolution industrielle*, Paris, Éditions Gallimard, p. 275.

²⁹ *Ibid.*, *Entreprises et entrepreneurs...*, p. 33.

sucres et de levures au tirage³⁰. Les vins mousseux, appelés également effervescents ou à fines bulles aujourd'hui, se distinguent ainsi des vins tranquilles « par un dégagement gazeux lié aux bulles, constaté au débouchage et provoqué par la libération progressive de la surpression en gaz carbonique »³¹.

Toutefois, il y a au moins deux âges industriels dans l'entreprise familiale. Dans le premier âge, la maison Ackerman-Laurance est avant tout un négoce qui, à partir de 1831, est aussi une manufacture de vin mousseux : l'entreprise est de type proto-industriel avec une organisation de la production complexe, où une main d'œuvre est employée à temps plein avec une division du travail, et entre ouvriers qualifiés, et entre les sexes ; de plus « l'actif de l'entreprise est confondu avec le patrimoine de l'entrepreneur »³². Les pratiques de l'entrepreneur et l'entreprise sont encore largement définies par le négoce. Un deuxième âge court de Louis-Ferdinand Ackerman, de la fin des années 1860 voire du début de la décennie suivante à la Première Guerre mondiale : l'entreprise est industrielle. La maison, toujours familiale, est alors autant définie par son activité de négoce que dans les vins mousseux : la société ne s'organise plus seulement autour de l'entrepreneur et de ses ouvriers mais autour d'une organisation verticale, hiérarchisée, qui va de la tête composée du patron, de la direction et des employés, au corps formé par la masse des ouvriers et ouvrières – la main d'œuvre ; les produits sont uniformisés et « fabriqués pour des marchés vastes et élastiques », l'entreprise a une plus grande maîtrise des

³⁰ CNRTL, Dictionnaire TLFi, déf. Industrie. Subs. Fém., (...) II. C., « Ensemble des activités économiques (caractérisées par la mécanisation et l'automatisation des moyens de travail, la centralisation des moyens de production et la concentration de la propriété des moyens de production), ayant pour objet l'exploitation des sources d'énergie et des richesses minérales du sol ainsi que la production de produits fabriqués à partir de matières premières ou de matières ayant déjà subi une ou plusieurs transformations ». Les contemporains de Jean-Baptiste Ackerman dans la première moitié du XIX^e siècle emploient couramment le terme d'industrie pour qualifier l'activité économique industrielle, distincte de l'agriculture et du commerce, qu'il a créée « (...) le jury a été unanimement d'avis que la Société devait par son suffrage favoriser l'industrie qu'a créée M. Ackermann (sic) » dans « Extrait du procès-verbal de l'exposition d'horticulture, ouverte à Angers le 15 juin 1838 », 16 juin 1838, in *Bulletin de la société industrielle d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Imp. De Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838 p. 359

³¹ Nous utilisons principalement dans la thèse le terme de vin(s) mousseux, mais aussi indifféremment de vins mousseux à la façon de champagne ou de vins champagnisés, au plus proche de la dénomination des contemporains du XIX^e siècle. G. Liger-Belair, J. Rochard, *Les vins effervescents. Du terroir à la bulle*, Paris, Dunod, 2008, p. 12.

³² P. Verley, *Entreprises et entrepreneurs...*, op. cit., p. 26 ; Patrick Verley cite F. Mendels qui est le premier à définir la proto-industrialisation et l'entrepreneur proto-industriel qui se distingue donc des artisans ruraux par un ensemble de traits. Il précise en outre les quatre tâches administratives qui occupent l'essentiel de l'entrepreneur proto-industriel, c'est-à-dire la correspondance, la comptabilité, les entrées et sorties de marchandises, la gestion du personnel auxquels il faudrait ajouter la pratique du voyage.

techniques et recherche l'innovation tant dans la production que dans la commercialisation ; la direction a pour souci la maîtrise – à la baisse - des coûts³³.

Le terme d'industrie désigne également une branche de l'activité économique, dans le cas Ackerman-Laurance celle des vins mousseux, qui réunit divers métiers depuis l'amont dans la production jusqu'à l'aval dans la commercialisation voire la consommation ; une activité industrielle vinicole saumuroise que Jean-Baptiste Ackerman et sa maison ont fondé au début du XIX^e siècle. Nous ne prétendons pas faire le récit exhaustif de l'histoire d'industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle par la seule étude de la maison Ackerman-Laurance, pour une évidente question de représentativité. Cependant, du fait de la place fondamentale du négoce et de l'entreprise Ackerman-Laurance dans l'histoire vinicole saumuroise, son étude est essentielle et pertinente pour comprendre l'industrie des vins mousseux en Saumurois dont une étude générale reste à faire³⁴ ; il faudrait alors mobiliser le concept de district industriel auquel semble correspondre l'industrie des vins mousseux en Saumurois, défini comme « un territoire organisé autour d'une petite ville, la spécialisation dans la fabrication d'un produit spécifique exigeant la mobilisation d'un savoir-faire accumulé localement, l'agglomération de nombreuses PME spécialisées alternant entre elles concurrence et coopération (...) »³⁵. Mais à l'échelle de la maison Ackerman-Laurance, ce sont les liens entre l'entreprise et les territoires, tant ruraux qu'urbains notamment du Saumurois, que nous souhaitons reconstituer³⁶.

³³ P. Verley, *Entreprises et entrepreneurs...*, op. cit., p. 33.

³⁴ Les deux derniers travaux généraux datent de 1999 : S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940*, mémoire de maîtrise d'histoire, sous la direction de Jean-Luc Marais, Université d'Angers, 1999 ; T. Pelloquet (dir.), *Les maisons de Saumur brut*, Paris, Association pour le développement de l'intérêt général, 1999.

³⁵ « Un territoire organisé autour d'une petite ville, la spécialisation dans la fabrication d'un produit spécifique exigeant la mobilisation d'un savoir-faire accumulé localement, l'agglomération de nombreuses PME spécialisées alternant entre elles concurrence et coopération, l'importance des économies externes engendrées par la proximité géographique et l'homogénéité socio-culturelle du territoire, un marché segmenté et flexible, un fort consensus social, des institutions collectives et un vigoureux sentiment d'appartenance à la communauté locale », un concept développé par A. Marshall, réintroduit en 1979 par G. Becattini mais la définition ne « rencontre pas une acceptation unanime » selon l'analyse faite par Dominique Barjot. D. Barjot, « introduction », in *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 14-15.

³⁶ « L'industrie n'est pas spécifique à la ville » mais la ville est le lieu du marché. J. Bonnet, C. Buoggio, *Entreprises et territoires*, Paris, Ellipses, 2009, p. 7. Voir sur les liens entre la maison Ackerman-Laurance, les vins mousseux et la ville de Saumur la publication de notre communication dans les actes du colloque international Ville et vin du XV^e siècle à nos jours qui a eu lieu les 22, 23 et 24 novembre 2017 à Bordeaux. « Saumur et Ackerman au XIX^e et début XX^e siècle. Essai d'histoire des relations et des contributions réciproques entre ville et maison de vins mousseux

En conséquence, il nous faut définir le cadre spatio-temporel dans lequel s'inscrit notre étude.

Le cadre spatio-temporel de la thèse a été en partie déterminé par le groupe Orchidées, maisons de vins. Il traduit le regard subjectif qu'il porte sur l'histoire de son entreprise fondatrice au XIX^e siècle et sa volonté d'ancrer l'histoire de la « maison Ackerman » dans un territoire où elle est connue et reconnue et dans un siècle considéré comme pionnier et familial, valorisant pour la culture d'entreprise.

Le cadre spatial de la thèse est celui du Saumurois car retenir l'Anjou est inadapté à notre étude³⁷. Le Saumurois fait référence dès le XIX^e siècle à « Saumur et ses environs »³⁸. Saumur est une ville moyenne de province située dans le sud-est du département de Maine-et-Loire : la ville « organise un territoire (...) un système de relations » entre les rivières du Layon, du Thouet et les deux rives la Loire, à la frontière avec le Poitou, la Vienne et la Touraine³⁹. Le Saumurois comprend la ville, Saumur⁴⁰, et son territoire rural marqué par la culture de la vigne sur la rive gauche, des productions essentiellement chanvrières, maraîchères et céréalières sur la rive droite. Le Saumurois est

dans la constitution de leur identité » dans M. Figeac-Monthus et S. Lachaud-Martin (dir.), *Ville et vin en France et en Europe du XV^e siècle à nos jours*, La Crèche, La Geste Éditions, 2021, p. 262-273.

³⁷ L'Anjou fait référence au nom de la Province sous l'Ancien Régime et le terme est utilisé comme synonyme de département de Maine-et-Loire, ce qui comprend le Saumurois. L'Anjou est par ailleurs divisé en Haut et Bas-Anjou (ou Petit-Anjou) dont fait partie le Saumurois aux côtés des Mauges. Le mot Anjou peut-être aussi utilisé pour désigner une partie du département mais qui exclut le Saumurois : c'est le cas aujourd'hui de la limite du vignoble et de la définition des vins d'Anjou, qui ne sont pas ceux de Saumur contrairement au XIX^e siècle où le « vin d'Anjou » est générique et désigne tous les vins du département. J.-L. Marais, *Le Maine-et-Loire aux XIX^e siècle et XX^e siècles*, Paris, Picard, 2009, p. 38.

³⁸ Comme en témoigne les titres des ouvrages historiques du XIX^e siècle. J.-F. Bodin, *Recherches historiques sur la Ville de Saumur, ses monuments et ceux de son arrondissement*, Saumur, Degouy, 1812 ; J.-B. Coulon, *Époque saumuroises ou esquisses historiques et anecdotes sur Saumur et ses environs depuis son origine jusqu'à nos jours avec la biographie des hommes célèbres et l'histoire de ses monuments*, Saumur, Javaud, 1842.

³⁹ M. Roncayolo, *La ville et ses territoires*, Paris, Gallimard, 1997, p. 19. Honoré de Balzac, dans son œuvre *Eugénie Grandet*, emploie Saumur pour désigner la « ville de province » et n'emploie jamais, sauf erreur de notre part, le terme de « Saumurois » mais utilise ceux d'Anjou et de Touraine. Balzac, *Eugénie Grandet*, Paris, Librairie Générale Française, trad. de Martine Reid, 51^e édition, 2018.

⁴⁰ Selon les données du recensement, le nombre d'habitants de la ville de Saumur varie beaucoup au XIX^e siècle. Il est de 12 300 en 1793 mais diminue pour atteindre 9 585 en 1800 avant d'augmenter jusqu'en 1856 pour atteindre 14 505 habitants. La ville connaît une baisse du nombre d'habitants dans les recensements successifs de 1861, 1866 et 1872 puis une augmentation continue jusqu'en 1896 pour atteindre 16 440 : ce chiffre n'est dépassé qu'en 1931. Voir les données du recensement sur la base de données en lignes Cassini, EHESS, url : http://cassini.ehess.fr/fr/html/fiche.php?select_resultat=35529#.

circonscrit aux limites de l'organisation administrative territorialisée de l'État, c'est-à-dire à l'arrondissement de la sous-préfecture de Saumur au XIX^e siècle qui, contrairement à aujourd'hui, ne comprend alors pas le Baugeois situé au nord-est du département. Cependant, au XIX^e siècle comme aux siècles suivants, le terme de Saumur peut faire référence à la ville seule⁴¹, et peut être également utilisé comme synonyme pour désigner le Saumurois, comme c'est le cas dans la définition du vignoble ou des vins de Saumur mais qui se libère de la définition strictement urbaine et politique dès le XIX^e siècle⁴². Enfin, depuis 1973, les limites de la ville de Saumur ont été étendues à quatre communes périphériques, dont celle de Saint-Hilaire-Saint-Florent où se situe la maison Ackerman-Laurance depuis 1840, ce qui signifie qu'au XIX^e siècle la commune est distincte de la ville. Il y a plusieurs définitions du Saumurois mais ce sont celles du XIX^e siècle que nous devons retenir, dans leurs conceptions administratives et vitivinicoles, car si elles se superposent imparfaitement, elles traduisent mieux les représentations et les réalités de la vie politique, sociale et économique des contemporains. Toutefois, la réalité de l'histoire familiale et entrepreneuriale a souvent nécessité de varier les limites du cadre spatial pour étudier des réseaux dans des territoires en France, en Belgique, au Royaume-Uni, ses colonies et anciennes colonies à travers le monde au XIX^e siècle.

Mais qu'entend-on par XIX^e siècle ? Comme le rappelle Sylvie Aprile « le travail de l'historien n'est pas seulement de préciser mais de s'interroger sur ces périodisations »⁴³. Notre XIX^e siècle commence en 1811 car cette année correspond à la date de fondation officielle de l'entreprise Ackerman-Laurance à Saumur ; du point de vue du groupe Orchidées, cette date de fondation ne peut être mise en doute mais nous verrons qu'elle se justifie moins par Ackerman que par sa belle-famille Laurance et qu'elle n'est mobilisée qu'après 1870. Ce siècle

⁴¹ É. Cron, A. Bureau, *Saumur, Urbanisme, Architecture et Société*, Nantes, Éditions 303, arts, recherches et créations, Cahiers du Patrimoine 93, Inventaire général du patrimoine culturel, 2010, 463 p. Voir le chapitre sur le XIX^e siècle « Les ambitions d'une sous-préfecture, 1800-1914 », p. 309-375.

⁴² La définition du vignoble ou des vins dits de Saumur, hier comme aujourd'hui, comprend le centre urbain, Saumur, et sa périphérie rurale, immédiate et marginale, mais la définition vitivinicole du Saumurois ne se superpose pas à sa définition politique car elle exclut depuis le XIX^e siècle la vallée du Layon à l'Ouest, rattachée à l'Anjou viticole et au XX^e siècle la rive droite et le vignoble de Neuillé, pourtant reconnu par André Jullien dans sa *Topographie de tous les vignobles connus* en 1816. A. Jullien, *Topographie de tous les vignobles connus*, Paris, Huzard et Colas, 1816, p. 69-70.

⁴³ S. Aprile, *La Révolution Inachevée. 1815-1870*, Paris, Belin, 2014, p. 13.

s'achève en 1914, année de la mort au mois de décembre de l'unique fils et héritier – vivant – du mariage Ackerman-Laurance, Louis-Ferdinand Ackerman, ce qui constitue pour l'entreprise une date-événement qui met un terme à l'histoire proprement familiale ; du point de vue de l'entreprise, l'entrée en guerre à l'été 1914 n'est pas l'événement qui marque la fin de son XIX^e siècle – bien que l'impact soit fort – mais bien la mort du patriarche qui ouvre une période incertaine et mouvementée de l'histoire de l'entreprise.

Pourtant, les bornes chronologiques, subjectives, de l'histoire de la maison Ackerman-Laurance se confondent – quasiment date pour date – avec les bornes de la « longue tradition historiographique »⁴⁴ qui définit, par « convention narrative », le XIX^e siècle, comme « la période comprise entre la fin des guerres napoléoniennes et le début du premier conflit mondial », entre le Congrès de Vienne de 1815 et la crise de l'été 1914⁴⁵. Une délimitation classique mais « fidèle à l'esprit de ceux qui l'ont vécu » et « tributaire (...) d'une vision historiographique née précisément au XIX^e siècle, dans le monde occidental en général, et en France particulièrement »⁴⁶. Si nous avons respecté la volonté de l'entreprise et le courant majoritaire dans l'historiographie du XIX^e siècle pour terminer notre récit en 1914, à quelques mois près, nous nous sommes autorisés à de plus longues digressions avant 1815, pour inclure 1811 mais en remontant en outre à la fin de l'Ancien Régime et au tournant de la Révolution française pour comprendre les fondements de l'histoire Ackerman-Laurance au XIX^e siècle.

⁴⁴ S. Aprile, *La Révolution Inachevée. 1815-1870*, op. cit., p. 7-9.

⁴⁵ R. Rémond, *Introduction à l'histoire de notre temps, 2. Le XIX^e siècle, 1815-1914*, Paris, Seuil, 1974, p. 8.

⁴⁶ F. Démier, *La France du XIX^e siècle, 1814-1914*, Paris, Seuil, 2000, p. 14, pour la première citation ; Voir la préface d'Henry Rousso dans V. Duclert, *La République imaginée, 1870-1914*, Paris, Belin, 2014, p. 7, pour la seconde citation. Cependant, sur certaines thématiques et échelles de l'historiographie, ces dates sont sujets à débat et d'autres choix de périodisation du XIX^e siècle ont été faits « pour faire naître la France contemporaine » non pas en 1815 mais en 1789, incluant ainsi la Révolution Française et l'Empire et à l'autre bout, à la fin du « siècle qui ouvre la France contemporaine », pour inclure la guerre 1914-1918. Nous reprenons à notre compte les mots de Sylvie Aprile : « Faire naître la France contemporaine non pas en 1789 mais en 1815 relève cependant d'un choix qui n'est pas sans signification. Inaugurer par cette date, même s'il s'agit d'une forme de convention narrative, la dernière grande séquence de l'histoire de France, c'est paradoxalement tenter d'échapper à la polarité de l'événement révolutionnaire et à son caractère inaugural et originaire ». S. Aprile, *La Révolution Inachevée...*, op. cit., p. 9. *L'Histoire de la France rurale*, dirigée par Georges Duby et Armand Wallon prend la date de 1789 comme point de départ de l'étude de la société rurale, par la paysannerie, à la fin de l'Ancien Régime. G. Duby, A. Wallon, *Histoire de la France rurale. Tome 3. De 1789 à 1914*, Paris, Seuil, 1976, p. 7-8. Francis Démier donne une explication du choix de dates décalées des traditionnelles 1814 (ou 1815) à 1914 : « elles peuvent se justifier par l'encadrement de deux très grandes guerres : les guerres de la Révolution et de l'Empire et celle de 1914-1918, toutes deux d'une dimension inconnue du XIX^e siècle ». F. Démier, *La France du XIX^e siècle*, op. cit., p. 14.

Le XIX^e siècle français a été longtemps défini comme un siècle de révolutions (politiques, sociales, industrielles, techniques...) et un siècle libéral mais ces caractéristiques sont questionnées dans les années 1970 et 1980, ce qui met à l'épreuve « le sens même du XIX^e siècle » français, « (...) époque ambiguë et subtile »⁴⁷. Si le XIX^e siècle français ne fait plus consensus sur les mots pour le définir, entre le siècle des « affrontements et des ruptures » et au contraire celui qui « pratique la récapitulation et l'assemblage »⁴⁸, les historiens et historiennes s'accordent de nos jours pour reconnaître deux XIX^e siècles, valables également à l'échelle de l'histoire du monde⁴⁹ : le premier XIX^e siècle, de 1815 à 1870 environ, où se succèdent en France les régimes politiques de la Restauration, de la Monarchie de Juillet, de la II^e République et du Second Empire ; le second XIX^e siècle, de 1870 à 1914, « le moment républicain » en France, est plus industriel, plus global et plus colonial que le premier⁵⁰.

Nous constatons que ces deux XIX^e siècles conviennent, à quelques années près dans leurs bornes chronologiques aux deux temps de l'histoire de la maison Ackerman-Laurance : un premier XIX^e siècle qui correspond *grosso modo* à Jean-Baptiste Ackerman, marqué par les révolutions, caractérisé par un esprit libéral avec une entreprise prise dans « modèle dualiste » entre négoce traditionnel et

⁴⁷ Selon l'historien René Rémond « quatre courants, quatre forces distinctives qui entrent en conflit avec les puissances établies (...) compose l'histoire du XIX^e siècle ». Ce sont les mouvements libéraux, les révolutions démocratiques, les mouvements sociaux socialistes et le mouvement des nationalités, ce dernier traverse le siècle et entretient des rapports complexes avec les trois précédents. R. Rémond, *Introduction à l'histoire de notre temps, 2. Le XIX^e siècle, 1815-1914, op. cit.*, p. 8-10. C'est notamment le célèbre livre de Michel Foucault, *Surveiller et punir*, qui ouvre le débat car il remet en cause la vision libérale du XIX^e siècle alors que l'auteur démontre que l'État organise le contrôle des individus, ce qui préfigure les totalitarismes du XX^e siècle. Une division naît chez les historiens français autour de François Furet et de Maurice Agulhon, à travers deux conceptions antagonistes du rôle des révolutions dans les démocraties contemporaines, « non source de la démocratie mais source des méfaits du XX^e siècle » ou au contraire « comme porteur de la démocratie libérale ». F. Démier, *La France du XIX^e siècle, op. cit.*, p. 10-11. Dans une perspective d'histoire économique à l'époque contemporaine, François Caron définit le dix-neuvième par son ambiguïté : « Il [le XIX^e siècle] fut libéral, mais maintint une tradition d'interventionnisme bureaucratique ; il fut industrialiste, mais poursuivit le rêve, qu'il réalise en partie, d'une industrialisation dans le cadre de petites unités de production ; il fut centralisateur mais accomplit une œuvre d'équipement local prodigieuse ; il fut productiviste mais sauva la forêt française ; il fut scientifique, mais pratiqua toujours une technologie des savoir-faire et de l'expérience » F. Caron, *Histoire économique de la France, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Armand Colin, 1995, p. 7.

⁴⁸ S. Aprile, *La Révolution Inachevée...*, op. cit., p. 12.

⁴⁹ P. Singaravélou, S. Veneyre, *Histoire du monde au XIX^e siècle*, Paris, Arthème Fayard, 2019, p. 947.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 948. Voir également la préface d'Henry Rouso dans V. Duclert, *La République imaginée...*, op. cit., p. 9.

production industrielle des vins mousseux⁵¹ ; un second XIX^e siècle sous Louis-Ferdinand Ackerman, marqué par la stabilité de la III^e République, l'accélération industrielle par l'organisation plus rationalisée et plus mécanisée dans la production et la commercialisation, l'utilisation des innovations dans les communications et les transports, l'exploitation des marchés coloniaux dans la commercialisation des vins mousseux.

L'étude de la famille, du négoce et de l'industrie des vins mousseux Ackerman-Laurance en Saumurois au XIX^e siècle s'inscrit alors dans trois champs historiographiques qui s'entrecroisent : l'historiographie de la vigne et du vin, ici moins sur le plan viticole que vinicole ; l'historiographie économique et sociale et particulièrement celle des entreprises ; enfin, l'étude d'une seule famille et entreprise familiale nous invite à nous situer par rapport au champ de la *microstoria*.

L'historiographie de la vigne et du vin en France débute avec le géographe Roger Dion et sa monumentale *Histoire de la vigne et du vin en France, des origines au XIX^e siècle* publié en 1959, ouvrage nécessairement général car fruit de notes de cours et d'articles produits par le géographe⁵². Dans son *Histoire*, Roger Dion s'éloigne du déterminisme naturel qui caractérise, entre autres, les savoirs et représentations sur la vigne et le vin⁵³ : avec la démonstration du rôle de l'homme, du type de milieu social et des lieux de commerce, il introduit le constructivisme historique et social dans la géographie des vignobles et des vins de qualité en France⁵⁴. Roger Dion se concentre sur les périodes antiques et médiévales et prend principalement la Champagne et le Bordelais comme terrain

⁵¹ F. Caron, *Histoire économique de la France, XIX^e-XX^e siècles*, op. cit., p. 8.

⁵² R. Dion, *Histoire de la vigne et du vin en France des origines au XIX^e siècle*, Paris, CNRS Éditions, 2010, p. VII (avant-propos) et J.-R. Pitte, « Roger Dion, visionnaire malgré lui », in J.-R. Pitte (dir.), *Le bon vin. Entre terroir, savoir-faire et savoir-boire. Actualité de la pensée de Roger Dion*, Paris, CNRS éditions, 2010, p. V ; R. Dion, « Querelle des anciens et des modernes sur les facteurs de la qualité du vin », *Annales de Géographie*, LXI, avril 1952, p. 547-557 ; R. Dion, *La création du vignoble bordelais*, Angers, Éd. de l'Ouest, 1952.

⁵³ H. Clout, « Relire Roger Dion », in J.-R. Pitte (dir.), *Le bon vin. Entre terroir, savoir-faire et savoir-boire...*, op. cit., p. 9.

⁵⁴ Selon le principe que c'est l'homme qui modèle la matière : « aussi, le rôle du terrain dans l'élaboration d'un grand cru, ne va-t-il guère au-delà de celui de la matière dans l'élaboration de l'œuvre d'art », Jean-Robert Pitte, préface, in R. Dion, *Le paysage et la vigne. Essai de géographie historique*, Paris, Éditions Payot, 1990, p. 17.

d'étude⁵⁵. Roger Dion est alors communément reconnu comme le fondateur du champ d'histoire de la vigne et du vin en France⁵⁶. « Visionnaire malgré lui », Roger Dion pose les bases méthodologiques et construit les problématiques de la recherche historique sur la vigne et le vin en France pour plusieurs décennies⁵⁷. À tel point qu'en 2010, Jean-Robert Pitte peut attester de la « vigoureuse actualité de la pensée de Roger Dion »⁵⁸.

Dans le sillage de Roger Dion, les études générales ont été multipliées afin de tirer les ficelles d'une « pensée » historique sur la vigne et le vin, dont il n'est pas le seul détenteur mais qu'il a structurée dans ce qui est le premier livre d'histoire générale sur le sujet. Henri Enjalbert, contemporain de Dion, a développé son histoire générale de la vigne et du vin des origines antiques aux années 1970, autour de la notion de qualité⁵⁹. À la fin des années 1980, Marcel Lachiver réalise une nouvelle synthèse sur la « vigne, les vins et les vigneronns » dans laquelle il accorde une attention particulière aux facteurs humains et techniques dans l'explication des disparités et particularités entre les vignobles en France ; par ailleurs, Marcel Lachiver est le premier à restituer les mutations des vignobles de la période contemporaine, du XIX^e siècle jusqu'à la fin des années 1980⁶⁰. Enfin, reflet du deuxième tournant critique des *Annales* à la fin des années 1980, Gilbert Garrier a composé une histoire sociale et culturelle du vin de la Gaule Romaine à la fin du XX^e siècle⁶¹.

⁵⁵ L'étude des périodes plus contemporaines et des autres vignobles n'est pas absente mais dans une moindre mesure. L'auteur s'arrête au début du XIX^e siècle car il est peu intéressé par l'étude de la société industrielle, selon Jean-Robert Pitte. Dans une moindre mesure, il s'intéresse aux autres vignobles, un peu plus pour la Bourgogne. R. Dion, « A propos des origines du vignoble bourguignon. L'archéologie et les textes », *Annales de Bourgogne*, XXIV, 1952, p. 47-52.

⁵⁶ R. Dion, *Histoire de la vigne et du vin en France des origines au XIX^e siècle*, Paris, 1959. Preuve de son importance dans l'historiographie, l'ouvrage a fait l'objet d'une réédition en 2010 aux éditions du CNRS. Notons que Roger Dion n'a pas exclusivement travaillé sur le sujet de la vigne et du vin de 1960 à 1980.

⁵⁷ Jean-Robert Pitte rappelle utilement en note de bas page que Roger Dion publie souvent à compte d'auteur et que son *Histoire de la vigne et du vin* est peu diffusée de son vivant. Voir J.-R. Pitte, « Roger Dion, visionnaire malgré lui »..., *op. cit.*, p. V. En outre, si son travail sur la vigne et le vin est salué par ses pairs de son vivant, cela n'empêche pas les critiques. Voir notamment la mention en note de bas de page numéro 11 des réserves exprimées par le doyen de l'Académie des Sciences, Belles lettres et Arts, Yves Renouard, au travail de Roger Dion dans S. Lavaud, G. Aubin, Ph. Roudié, J.-C. Hinnewinkel, « Roger Dion et le vignoble bordelais, relecture et regards croisés », in J.-R. Pitte (dir.), *Le bon vin. Entre terroir, savoir-faire et savoir-boire...*, *op. cit.*, p. 18.

⁵⁸ J.-R. Pitte, « Roger Dion, visionnaire malgré lui »..., *op. cit.*, p. V.

⁵⁹ H. Enjalbert, *Histoire de la vigne et du vin. L'avènement de la qualité*, Paris, Bordas, 1975.

⁶⁰ M. Lachiver, *Vins, vignes et vigneronns. Histoire du vignoble français*, Paris, Fayard, 1988.

⁶¹ G. Garrier, *Histoire sociale et culturelle du vin*, Paris, Bordas, 1995

Cependant, c'est dans le cadre d'études régionales, monographiques ou comparatistes, que les problématiques dessinées par Roger Dion sont posées et que se développent les savoirs historiques vitivinicoles. De nombreuses régions viticoles bénéficient d'études historiques générales ou périodisées⁶². Trois vignobles concentrent la majorité des recherches et publications historiques : la Bourgogne, Le Bordelais et la Champagne. Les vignobles de plus petite taille, marginaux ou coloniaux, des vins de moindre qualité ou de renommée secondaire ont, en proportion, moins fait l'objet de recherches historiques car ils ont suscité moins d'intérêt. Mais plus récemment, ces vignobles secondaires, jusqu'alors méprisés ou méconnus, font d'avantage l'objet de recherches historiques⁶³. Les thématiques, les problématiques et les méthodes de l'historiographie viti-vinicole sont diverses et nombreuses mais, bien souvent, elles sont entrecroisées pour restituer la complexité historique de la réalité vitivinicole sous différents d'angles d'étude.

Ainsi, dans la continuité de Roger Dion, un premier angle est l'étude de la qualité de la vigne et du vin. Les historiens et les historiennes s'interrogent sur la notion de qualité dans l'univers de la vigne et du vin : la construction et l'évolution des normes de qualité, les classements, la naissance des appellations par décrets en 1935, les falsifications, les fraudes et les contrefaçons, les vins de luxe, et, en lien avec une autre approche, ils étudient le rôle que tiennent la demande, le marché et l'État dans sa définition⁶⁴.

⁶² Ce n'est pas l'objet de dresser ici une liste exhaustive des publications françaises régionales sur la vigne et le vin. Le lecteur peut se référer à la bibliographie en fin de tome 2. Nous nous contenterons de citer deux importantes études portant sur le vignoble de Gironde à la période contemporaine des XIX^e-XX^e siècles. R. Pijassou, *Un grand vignoble de qualité, le Médoc*, Paris, Taillandier, 1980 ; Ph. Roudié, *Vignobles et vigneron du Bordelais (1850-1980)*, Talence, PUB, 1994.

⁶³ S. Le Bras, L. Jalabert (dir.), *Les petits vignobles. Des territoires en question*, Rennes, PUR, 2017. Par exemple, nous avons particulièrement remarqué l'art. sur le vignoble colonial de Tunisie de Nessim Znaïen, « Le petit vignoble en Tunisie coloniale : un cœur viticole ? (1881-1956) », in S. Le Bras, L. Jalabert, *Être petit dans l'univers vitivinicole. Études et échelles d'un atout*, Paris, Cairn Éditions, 2019, p. 221-232.

⁶⁴ S. Lavaud, J.-M. Chevet, J.-C. Hinnewinkel, *Vins et vignobles. Les itinéraires de la qualité (antiquité-XXI^e siècle)*, Villenave d'Ornon, Vigne et Vin Publications internationales, 2014 ; C. Wolikow, « De territoires en terroirs du vin : le casse-tête législatif des appellations d'origine (1905-1935) », In *Crescentis : Revue internationale d'histoire de la vigne et du vin* [En ligne], n°1, 2018, Dossier thématique, J.-P. Garcia (coord.), *Le vin et le lieu*, mis en ligne le 01 octobre 2018 ; A. Stanziani travaillant sur l'histoire de l'alimentation à l'époque contemporaine a particulièrement choisi le vin en France comme étude de cas pour restituer la construction des normes de qualité alimentaire. Sur les vins, voire A. Stanziani, « Normes et sécurité alimentaire au XIX^e siècle en France. Le cas du marché du vin », In F. Audouin-Rouzeau et F. Cabban (dir.), *Un aliment sain dans un corps sain : Perspectives historiques*, Tours, PUFR, 2007, p. 255-272 ; « La fraude : un

Un deuxième angle est l'entrée par le marché, l'interrogation sur sa construction, le rôle qu'y joue l'offre et la demande dans son organisation, la place et le pouvoir de l'État dans sa régulation, l'étude de la commercialisation, de la clientèle et des consommateurs, des lieux et des modes de consommation⁶⁵. Ainsi, ces dernières années, des études prennent en compte la relation entre le vin et la santé, par l'étude des discours médicaux, des mouvements hygiénistes et des luttes anti-alcooliques⁶⁶.

Un troisième angle, qui découle des interrogations sur la qualité et le marché vitivinicole, porte sur la notion de terroir, avec des débats encore très actifs sur la définition du terroir⁶⁷. Dans cette perspective de géographie historique, les historiens s'intéressent plus largement aux territoires, avec un intérêt hérité de Roger Dion pour le rôle des villes, des paysages vitivinicols et une dimension patrimoniale⁶⁸.

Un quatrième explore la production viticole et vinicole avec une prise en compte des modes de production, des lieux, des outils, des techniques, des savoir-faire mais aussi le développement des savoirs scientifiques au XIX^e et XX^e siècles et ses conséquences sur la production⁶⁹. Par ailleurs, les approches sur

équipement juridique de l'action économique. L'exemple du marché du vin en France au XIX^e siècle », In G. Beur, H. Bonin, C. Lemerrier, *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'antiquité à nos jours*, Genève, Droz, 2006, p. 563-579.

⁶⁵ Voir l'étude indispensable sur la consommation de vin par les notaires parisiens d'après les inventaires après-décès de Jean-Pierre Poussou et Philippe Bertholet, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *Revue du Nord*, 2013/2, n° 400-401, p. 351-371 ; F. Théofilakis, « À l'ombre du comptoir : débitants et débits de boissons à Belleville (1860-1914) », in *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, 2003, 1-2, n°26-27, pp. 65-87 ; D. Nourrisson, *Crus et cuites. Histoire du buveur*, Paris, Perrin, 2017.

⁶⁶ Voir S. Fedoul, O. Jacquet, « Une histoire de la qualité sanitaire des vins. Les réglementations à l'épreuve de l'expertise médicale et des pratiques œnologiques (Fin du XIX^e siècle au XXI^e siècle) », in *Territoires du Vin*, Université de Bourgogne Franche Comté, Chaire Unesco "Culture et traditions du vin", MSH Dijon, 2019. Pour ces sujets, voir pour le XIX^e et début du XX^e siècle D. Nourrisson, *Alcoolisme et anti-alcoolisme sous la Troisième République, l'exemple de la Seine-Inférieure*, Paris, La Documentation française, 1988. Pour le XX^e siècle en France, surtout la seconde moitié, le lien fait entre vins d'appellations et les combats autour de la lutte contre l'alcoolisme en France par l'américain Joseph Bohling, *The Sober Revolution. Appellation Wine and the Transformation of France*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2018.

⁶⁷ S. Wolikow, O. Jacquet (dir.), *Territoires et terroirs du vin du XVIII^e au XXI^e siècle. Approche internationale d'une construction historique*, Dijon, EUD, 2011 ; J.-C. Hinnewinkel, *Les terroirs viticoles. Origines et devenir*, Bordeaux, Éditions Féret, 2004.

⁶⁸ C. Marache, Ph. Meyzie (dir.), *Les produits de terroir. L'empreinte de la ville*, Rennes, PUR, 2015 ; J.-C. Taddei (dir.), *Les territoires du vin*, Paris, L'Harmattan, 2014 ; B. Bodinier, S. Lachaud, C. Marache (dir.), *L'Univers du vin : Hommes, paysages et territoires. Actes du colloque de Bordeaux (4-5 novembre 2012)*, Caen, Bibliothèque d'Histoire rurale-ASHR, 2015.

⁶⁹ J.-R. Pitte, *La bouteille de vin. Histoire d'une révolution*, Paris, Tallandier, 2016.

l'étude des crises vitivinicoles notamment par les maladies de la vigne et du vin⁷⁰.

Enfin, un cinquième angle est l'approche par les branches, les professions et les acteurs du secteur vitivinicole. En lien avec les thématiques de l'histoire économique et des entreprises, une attention est portée à l'étude de l'innovation, à la figure de l'entrepreneur et de l'inventeur avec l'intégration de la théorie de la volonté humaine chère à Roger Dion, de la part du choix et des échecs, des réseaux dans l'histoire vitivinicole en France. Le genre en histoire a fait entrer les femmes dans les études des acteurs vitivinicoles, dont l'une des plus connue est la Veuve Clicquot ; une histoire genrée de la vigne et du vin en France sous l'angle de leurs normes par exemple, reste à faire⁷¹. Les vigneron, les propriétaires et les négociants sont les principaux groupes socio-économiques étudiés mais l'étude des acteurs et institutions intermédiaires se développent comme les commis voyageurs ou les organisations vitivinicoles⁷².

Le Val de Loire a peu fait l'objet de recherches et de publications de la part des historiens et historiennes de la vigne et du vin. Paradoxe absolu quand on sait que le fondateur de l'historiographie vitivinicole, Roger Dion, a accordé beaucoup d'attention au Val de Loire, que ce soit par sa thèse de géographie consacrée aux structures agraires ligériennes, dans son *Histoire de la vigne et du*

⁷⁰ Sur les révoltes du midi viticole en 1907 : J. Sagnes (dir), *La révolte du Midi viticole cent ans après, 1907-2007, Actes des XVIII^{èmes} Rencontres de Béziers*, PUP, 2008. Sur le phylloxéra : G. Garrier, *Le phylloxéra, une guerre de trente ans, 1870-1900*, Paris, Albin Michel, 1989 ; O. Jacquet, J.-M. Bourgeon, *Crise du phylloxéra et mutations du paysage. Rencontres du Clos-Vougeot 2009*, Paysages et patrimoine des pays viticoles, Centre Georges Chevrier, 2010, p.151-162.

⁷¹ J.-L. Escudier, « Enfants et femmes, les petites mains de la filière vitivinicole (1880-1950) », in S. Le Bras et L. Jalabert, *Être petit dans l'univers vitivinicole...*, *op. cit.*, p. 191-208 ; M. Etienne, *Veuve Clicquot-Ponsardin. Aux origines d'un grand vin de Champagne*, Paris, Economica, 1994 ; O. Jacquet, J. Ballester, « Vin masculin, vin féminin : l'importance des représentations sociales du goût », in J. Pérard, M. Perrot (dir.), *Vin et civilisation : les étapes de l'humanisation, Les Rencontres du Clos-Vougeot 2015* Dijon, Centre Georges Chevrier, 2016. Joseph Bohling amorce une approche genrée dans son ouvrage, *The Sober Revolution...*, *op. cit.*

⁷² Sur le négoce et les négociants, ce sont les approches choisies par Stéphane le Bras pour le Languedoc et Christophe Lucand pour la Bourgogne. S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc...*, *op. cit.* ; C. Lucand, *Les négociants en vins de Bourgogne...*, *op. cit.* ; Voir la restitution du rôle du commis voyageur dans la monographie d'entreprise de Michel Etienne, *Veuve Clicquot Ponsardin...*, *op. cit.*, l'article de Benoît Musset sur les commis voyageur de la maison Moët, B. Musset, « L'expérimentation d'une nouvelle pratique commerciale : la maison Moët d'Épernay et ses commis voyageurs (1790-1815) », in *Entreprises et Histoire*, ESKA, 2012, p. 103-115. Voir sur le rôle des organisations vitivinicoles dans la construction des normes de qualité l'exemple bourguignon, O. Jacquet, *Un siècle de construction du vignoble bourguignon. Les organisations vitivinicoles de 1884 aux AOC*, Dijon, EUD, 2009.

vin ou son étude sur les levées de la Loire⁷³. François Lebrun en avait bien touché quelques mots dans l'un de ses volumes d'histoire régionale consacré aux Pays de la Loire mais le dernier ouvrage de synthèse date de 1982 avec la parution de l'étude sur les vins du Val de Loire en Pays nantais, Anjou-Saumur et Touraine par Suzanne Blanchet⁷⁴. Cependant, Emmanuel Brouard devrait prochainement publier une nouvelle histoire vitivinicole du Val de Loire à l'époque moderne et contemporaine qui retracera les caractéristiques générales des vignobles et des vins depuis Sancerre jusqu'au pays Nantais⁷⁵.

Plus nombreuses sont les études historiques par vignobles ligériens : Raphaël Schirmer sur le Pays nantais sur l'étude du muscadet⁷⁶ ; Marie-Pierre Baudry sur le vignoble du Haut-Poitou⁷⁷ ; Benoît Musset sur le vignoble de Sarthe⁷⁸ ; Samuel Leturcq sur la viticulture en Touraine⁷⁹. Mais qu'en est-il des vignobles d'Anjou et de Saumur ? Hormis quelques articles sur « le vignoble d'Anjou » de Benoît Musset et Samuel Leturcq ces dernières années, il n'y a pas d'ouvrage universitaire récent⁸⁰ ; le dernier travail d'envergure est paru en 1990 : d'essence ethnologique, il a pour sujet les vigneronns du département dans la première moitié du XX^e siècle⁸¹. À la fin des années 1990, plusieurs publications,

⁷³ Un lien rappelé par Jean-Robert Pitte, « Roger Dion et le vignoble ligérien », *op. cit.*, p. 9-13. R. Dion, *Le Val de Loire. Étude de géographie régionale*, Marseille, Laffitte Reprints, 1978 ; R. Dion, *Histoire des levées de la Loire*, Paris, 1961.

⁷⁴ F. Lebrun (éd.), *Histoire des Pays de la Loire, (Orléanais, Touraine, Anjou, Maine)*, Toulouse, Privat, 1972. S. Blanchet, *Les vins du Val de Loire*, Tours, Éditions Jéma, 1982. L'autrice a par ailleurs réalisé des synthèses historiques sur les vins de Bourgogne et de Champagne.

⁷⁵ Emmanuel Brouard est docteur en histoire. Il a soutenu sa thèse en 2013 sur la société rurale en basse vallée de l'Authion (1750-1870) qu'il a ensuite éditée à compte d'auteur sous le titre *Au risque de la Loire. Vivre en vallée d'Anjou aux XVIII^e et XIX^e siècles*, Angers, Emmanuel Brouard éditeur, 2017.

⁷⁶ R. Schirmer, *Muscadet. Histoire et géographie du vignoble nantais*, Bordeaux, PUB, 2010.

⁷⁷ M.-P. Baudry, *Histoire du vignoble du Haut-Poitou du Moyen-Âge au XX^e siècle*, Poitiers, Atemporelle, 2018.

⁷⁸ B. Musset, « Le vignoble de la Sarthe. Persistance et reflux d'un vignoble de proximité (XIII^e-XX^e siècle) », in *Revue 303. Arts, recherches, créations*, Éditions 303, 2015, p. 28-33 ; B. Musset, "Huit siècles de viticulture dans la Sarthe (XII^e-XX^e siècles) : d'une culture contrainte à une culture choisie", in *Archives départementales de la Sarthe. Des vignes, des vins, des hommes. La viticulture en Sarthe du XIII^e au XX^e siècle*, Conseil Général de la Sarthe, 2012, p. 12-35.

⁷⁹ S. Leturcq, A. Lammoglia, « La viticulture en Touraine (Moyen Âge-XX^e siècle). Dynamiques spatiales et commerciales du vignoble », in *Histoire & Sociétés Rurales*, vol. 50, n°2, 2018, p. 31-75 ; S. Leturcq, B. Musset, « La viticulture en Anjou et en Touraine, de l'Antiquité au XIX^e siècle. Une histoire de vigneronns » in Ch. Asselin, P. Girault, *Le Val de Loire, terre de chenin*, Éditions Les caves se rebiffent, p. 24-29.

⁸⁰ S. Leturcq, B. Musset, « La viticulture en Anjou et en Touraine, de l'Antiquité au XIX^e siècle. Une histoire de vigneronns », *op. cit.* ; B. Musset, « La consommation des vins d'Anjou, des années 1600 aux années 1820 », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 131-141.

⁸¹ J. Brouard, GREA, *Les vigneronns en Anjou dans la première moitié du XX^e siècle*, Paris, L'Harmattan, 1990. La sociologue et ethnologue Janine Brouard, enseignante à l'UCO d'Angers,

scientifiques ou de vulgarisation mais toutes de nature historique, prennent pour sujet la ville de Saumur et le Saumurois et abordent, dans des proportions diverses, le sujet de la vigne et le vin⁸² tandis que d'autres étudient spécifiquement le vignoble et les vins – notamment mousseux - de Saumur⁸³.

Dans la dernière décennie, les vignobles et les vins d'Anjou-Saumur ont fait ponctuellement l'objet de publications à caractère historique, soit de la part d'historiens dont ce ne sont pas les champs habituels de recherche, soit de conservateurs de musées et d'archivistes, soit de professionnels du secteur vitivinicole dans des numéros thématiques de revues : ils restituent, par morceaux chronologiques ou thématiques, l'histoire de la société viticole et vinicole, avec une mise en valeur des acteurs et des entreprises, des outils, des savoir-faire techniques et des savoirs scientifiques, de la consommation par l'archéologie, l'histoire et le patrimoine. Mais l'histoire de la vigne et des vins d'Anjou-Saumur est aujourd'hui majoritairement faite par ses acteurs, par les entreprises, par les syndicats, par les vignerons, qui, dans le cadre de micro-récits, construisent des histoires individuelles. Toutes les publications des dix dernières années participent à la constitution empirique des savoirs historiques sur les vignobles d'Anjou-Saumur mais à défaut d'une structuration de la recherche historique et sans vision globale de l'histoire de ces vignobles, dégagée des contingences économiques et financières, qui s'appuie sur une exploration large des archives et une exploitation intensive des sources, nous sommes tributaires d'une historiographie vitivinicole Anjou-Saumur partielle, souvent partielle et floue dans laquelle se situer est difficile⁸⁴.

retraîtée en 2001, a fait don de ses archives professionnelles aux Archives départementales de Maine-et-Loire en 2003. Les enquêtes collectives et individuelles auprès des habitants du département de Maine-et-Loire sur diverses thématiques constituent une matière intéressante sur les expériences et représentations des Angevins au XX^e siècle. Nous signalons tout particulièrement le dossier de l'enquête collective sur les habitudes alimentaires des Angevins sous la cote ADML, 257 J 8, Fonds Janine Brouard, Les habitudes alimentaires des Angevins (1983-1992). Lien vers l'inventaire en ligne : https://www.archinoe.fr/cache/frad049_inv_257j.pdf.

⁸² H. Landais, *Histoire de Saumur*, Privat, Toulouse, 1997 ; S. Kiritzé-Topor, *Mémoire de Tuffeau. Saumur d'hier et de toujours*, Ligugé, Éditions cheminements-Le Courrier de l'Ouest, 1998.

⁸³ A. Faucou, H. Hilaire, *Le vignoble saumurois*, Joué-les-Tours, A. Sutton, 1999 ; S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940*, *op. cit.* ; T. Pelloquet (dir.), *Les maisons de Saumur brut*, *op. cit.*

⁸⁴ Mais, comme pour le sujet de l'enjeu de la présence et de la visibilité des vins du Val de Loire sur le marché international, ce dont souffre l'histoire viti-vinicole Anjou-Saumur c'est le manque de collectif et de synergie ; entre les acteurs économiques et culturels de la filière d'une part, de partenariat durable avec les acteurs et institutions de la recherche historique d'autre part : il est temps de construire un projet commun d'histoire des vignobles du département de Maine-et-Loire voire des Pays de la Loire qui unisse les organisations productrices de savoir-faire et de savoirs,

C'est aux historiographies d'autres régions viticoles susceptibles de nous apporter des connaissances et des éléments de méthodes, des questions sur le négoce et les entreprises vinicoles que nous nous sommes référés. Au XIX^e siècle, l'entreprise Ackerman-Laurance étant une maison négoce et une entreprise de vins mousseux, nous nous sommes tournés vers l'historiographie des vins et vins mousseux de la Champagne, malgré des différences évidentes de temps, de territoires et de conditions politiques, économiques, sociales et culturelles entre les vignobles de Champagne et de Saumur.

Roger Dion a particulièrement étudié le vignoble de Champagne, en se demandant initialement comment une terre qualifiée de « pouilleuse » à l'époque médiévale a laissé place à des vins de qualité et de réputation mondiale à l'époque contemporaine alors que le vignoble est le plus septentrional de France : il fait lui aussi du moine de l'abbaye de Hautvillers et de la naissance des vins mousseux des tournants majeurs après lesquels l'histoire du vignoble se résume à l'étude des vins mousseux de Champagne. Mais il restitue au préalable l'histoire du vignoble dans le temps long, à travers l'étude de la construction de la Champagne vitivinicole depuis le Moyen-âge, des vins de champagne de petite qualité à l'amendement de la viticulture et de la vinification par des propriétaires, seigneurs et moines, du XVI^e au XVIII^e siècles⁸⁵. En outre, il termine par déconstruire les « légendes récentes autour du « champagne » qui attribuent notamment à Dom Pérignon l'invention du vin mousseux⁸⁶.

Depuis Roger Dion, d'autres recherches et publications ont participé, dans les années 1970 et 1980 à déconstruire progressivement les légendes et à restituer l'histoire du vignoble dans le temps long : soit au-delà des vins mousseux, soit au contraire dédié aux vins mousseux de Champagne⁸⁷. Selon la

non pas pour le seul profit de quelques-uns, mais dans l'intérêt public, et donc soutenu par les pouvoirs publics. J. Reux, « Grand entretien. L'avenir de la Loire passe par le collectif. Bernard Jacob », *op. cit.*, p. 22. On pourrait nous faire observer que nous aurions pu faire l'histoire du vignoble d'Anjou-Saumur au XIX^e siècle mais, par le sujet comme par les conditions de la thèse, ce n'était pas l'objet de faire cette histoire. Cependant, nous contribuons de fait aux connaissances historiques sur le vignoble de Saumur, moins sous l'angle de la viticulture que sous celui des vins, par l'étude de la production, du négoce, de l'industrie des vins mousseux et des circuits commerciaux à travers la maison Ackerman-Laurance.

⁸⁵ R. Dion, *Histoire de la vigne et du vin en France, des origines aux XIX^e siècle*, *op. cit.*, p. 628-641.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 645-648.

⁸⁷ F. Bonnal, *Le Livre d'or du Champagne*, Lausanne, 1984 ; J.-P. Devroey, *L'Éclair d'un bonheur. Une histoire de la vigne en Champagne*, Paris, La Manufacture, 1989 ; R. Grandilhon, *La Naissance du champagne*, Paris, Hachette, 1968.

lecture faite par Benoît Musset des publications de René Grandilhon et de François Bonnal, la naissance des vins mousseux est tributaire de la demande des Anglais dans les années 1660 puis la demande, originaire d'un effet de mode née de la curiosité pour ce vin mousseux, participe à la construction d'un marché qui après avoir dépassé ce stade de la curiosité chez les élites, devient « un véritable fait culturel et social » à partir des années 1720⁸⁸. Plus récemment, à l'occasion d'un colloque organisé en 2010 en prévision du centenaire des révoltes de 1911, les historiens ont rappelé l'importance de replacer l'histoire de la Champagne viticole sous l'angle d'une construction sociale replacée dans le temps long, « de l'âge du Bronze à l'âge industriel », démontrant la diversité et la complexité historique du vignoble derrière l'image homogène renvoyé par le champagne⁸⁹.

Cependant, la publication de la thèse de Benoît Musset sur les *Vignobles de Champagne et vins mousseux* de la fin du XVII^e siècle au début de la monarchie de Juillet constitue un ouvrage de référence indispensable, restituant la diversité, la complexité et la superposition des structures viticoles et vinicoles dans une histoire économique, sociale et culturelle large du vignoble de Champagne à travers les vins tant tranquilles que mousseux. L'ouvrage offre une synthèse sur le changement de la Champagne vitivinicole au carrefour de l'époque moderne et contemporaine à la fois sous l'angle du négoce, de la production, de la commercialisation comme de la société champenoise sans omettre une étude de cas, celle du négoce de Jean Rémy Moët⁹⁰. D'autres chercheurs et chercheuses ont opté pour la biographie des négociants et négociants ou la monographie des maisons de Champagne, parfois sous la

⁸⁸ Cette origine est très bien retracée par Benoît Musset qui replace la naissance des vins mousseux sous l'effet d'une mode anglaise puis sa diffusion chez les élites françaises, avec une belle analyse de la consommation des vins mousseux à travers l'étude de deux tableaux représentant chacun un déjeuner et un souper. Il va dans le sens des conclusions de René Grandilhon et de François Bonnal en confirmant l'origine du produit par la demande et en mettant au centre le facteur culturel dans la création du marché des vins mousseux, devenus symboles de fêtes et de plaisirs sophistiqués, nouveaux éléments de distinction sociale. B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux...*, *op. cit.*, p.58-74.

⁸⁹ P. Demouy, M.-H. Morell (dir.), *De la vigne au Champagne au vin de Champagne. De L'âge du Bronze à l'âge industriel*, Dijon, EUD, 2013.

⁹⁰ B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux. Histoire d'un mariage de raison (1650-1830)*, *op. cit.*

commande de ces dernières⁹¹. La thèse de Claire Dubois-Thibault sur la maison Moët et Chandon au XIX^e siècle est évidemment une référence pour notre propre travail sur la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle, parce qu'elle y étudie la famille, le négoce, la production comme la commercialisation des vins mousseux au premier siècle de la période contemporaine⁹².

Hormis l'histoire du vignoble de Champagne, du négoce et des maisons de vins mousseux de Champagne, c'est sur les entreprises vinicoles que nous avons recherché à nous appuyer pour développer notre propre histoire de la maison Ackerman-Laurance. L'ouvrage d'Olivier Londeix sur l'histoire de l'entreprise Lillet est particulièrement éclairant. C'est une entreprise dont le nom se confond avec son innovation dans un produit vinicole, un apéritif liqueux à base de vin blanc, d'armagnac et de quinquina. Olivier Londeix restitue la famille Lillet, la production, les réseaux de commercialisation, la publicité par une exploitation intensive des archives d'entreprises et une restitution très empirique des savoirs⁹³.

En Anjou, des confiseurs et liquoristes de renommée mondiale, qui ont inventé des alcools apéritifs ou digestifs au cours du XIX^e siècle, ont fait l'objet d'ouvrages qui retracent à grands traits l'histoire de l'entreprise, souvent sur plus d'un siècle, comme c'est le cas de Cointreau ou de Combiér. Toutes exploitent leur histoire dans leur propre musée et dans la promotion de leurs produits⁹⁴. Les maisons de vins mousseux du Saumurois ont fait l'objet de quelques études historiques qui restituent leur histoire dans les grandes lignes, comme c'est le cas du mémoire de maîtrise de Stéphanie Bebin à partir de la consultation de nombreuses archives d'entreprise⁹⁵. Mais c'est Geoffrey Ratouis qui a publié, aux

⁹¹ Michel Etienne a travaillé sur les archives de la maison Veuve-Clicquot pour restituer son histoire des années 1770 à 1814 M. Etienne, *Veuve Clicquot-Ponsardin...*, op. cit.; J.-P. Devroey, *Perrier-Jouët. L'esprit du Champagne*, Paris, Éd. Stock, 1999.

⁹² C. Dubois-Thibault, *L'extraordinaire aventure du Champagne, Moët et Chandon. Une affaire de famille 1792-1914*, Paris, PUF, 2003.

⁹³ O. Londeix, *Lillet (1862-1895). Le pari d'une entreprise girondine*, Talence, PUB, 1998.

⁹⁴ F. Choisine, J. Duval-Le Goff (dir.), *Combiér. Une aventure à la française*, Paris, HC éditions, 2017. A. Weill, *La saga de la marque mondiale. Cointreau (1849-1999)*, Paris, éditions du Chêne, 1999. C'est particulièrement le cas de Cointreau et de son « Carré Cointreau », et de Giffard qui proposent une visite historique, qui met en valeur affiches, bouteilles, documents manuscrits et images, et une « expérience sensorielle » de la distillerie par une muséographie soignée, des senteurs, des couleurs qui rappellent celles de la marque et une dégustation lors de la visite avant de finir par la boutique.

⁹⁵ S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940*, op. cit. ; G. Ratouis, « Des bulles et des hommes ou deux siècles d'épopée des vins mousseux de Saumur », In

débuts des années 2010, deux ouvrages de synthèse spécifiquement sur les maisons Bouvet-Ladubay puis Ackerman⁹⁶. Geoffrey Ratouis a en effet écrit sur commande une histoire générale sur les deux siècles de la maison Ackerman, publiée en 2011, mais qui, par les conditions d'accès aux archives, de temps disponible pour la recherche et des choix de l'auteur n'a pas pleinement comblé la demande de connaissances historiques de la direction du groupe⁹⁷. Ainsi, l'histoire de la maison Ackerman-Laurance ne s'inscrit pas uniquement dans le cadre de l'historiographie vitivinicole mais aussi dans celui d'une histoire économique et sociale large mais plus spécifiquement de l'entreprise.

L'histoire économique en France connaît des retards et des différences avec les historiographies étrangères et ce, dès ses origines. En effet, l'histoire économique « se constitue comme discipline universitaire académique, autonome, reconnue et institutionnalisée » à partir du milieu du XIX^e siècle dans plusieurs pays occidentaux comme la Prusse puis l'Allemagne, les États-Unis et l'Angleterre⁹⁸. En France, il faut attendre la fondation de la revue des *Annales* par Marc Bloch et Lucien Febvre en 1929 pour que l'histoire économique – et sociale – fasse école mais elle se concentre essentiellement sur les périodes médiévales et modernes. Ce n'est qu'en 1938 avec la fondation par Marc Bloch à la Sorbonne de l'Institut d'histoire économique et sociale, que l'histoire économique fait corps en France⁹⁹. Mais c'est après la mort de Marc Bloch et la fin de la Seconde Guerre mondiale, que l'histoire économique sous la direction de Camille-Ernest Labrousse perce et domine le champ historiographique en France pendant plus de deux décennies.

Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 181-191.

⁹⁶ G. Ratouis, *Ackerman 1811 : l'épopée de la première Maison de fines bulles du Val de Loire, Angers*, Imp. Segis, 2011 ; G. Ratouis, *Ogmios ou le secret d'Étienne Bouvet*, Saumur, Turnover Éditions, 2010.

⁹⁷ C'est pourquoi en 2016, le groupe – alors nommé Ackerman – a souhaité mettre en place un travail de recherche historique concentré sur l'entreprise Ackerman-Laurance sous la direction exclusive de la famille Ackerman, père et fils, au XIX^e siècle, encadré par le laboratoire de recherche TEMOS de l'Université d'Angers dans le cadre de la CIFRE.

⁹⁸ L'intérêt pour l'histoire économique se concrétise par la création de chaires et de revues dédiées, dans un contexte de construction de l'État-Nation à laquelle la discipline participe aux XIX^e et XX^e siècles sur fonds de rivalités politiques, économiques et culturelles. Voir C. Delacroix, F. Dosse, P. Garcia et N. Offenstadt, *Historiographies, I. Concepts et débats*, Paris, Gallimard, 2010, p. 295-297.

⁹⁹ *Id.*

C'est une histoire économique avec le « souci du social », selon la formule de Jean Bouvier¹⁰⁰. Une histoire quantifiée, conjoncturelle et déterministe de laquelle dépendent toutes les autres histoires à la base d'un projet d'histoire globale « rythmé par le partage inégal et fluctuant de la richesse entre les classes sociales antagonistes » : étudier les faits de masse à travers l'évolution des prix et des catégories sociales liée à des phases de crises et de croissance dans le temps long au fondement de l'histoire de la société¹⁰¹. L'histoire économique et globale atteint son paroxysme dans la publication des volumes de *l'histoire économique et sociale de la France* sous la direction de Braudel et Labrousse¹⁰². Dans ce projet d'histoire globale des *Annales*, l'histoire des entreprises est l'objet d'une minorité d'historiens comme Claude Fohlen et Bertrand Gille qui s'intéressent à des entreprises familiales¹⁰³.

Dans les années 1970, alors que le contexte intellectuel évolue, l'histoire économique et globale est contestée lors du premier tournant critique ; elle laisse place à la multiplication et la diversité des objets et des méthodes de la recherche historique¹⁰⁴. Dès lors, l'histoire économique en France perd du terrain face à une histoire sociale qui s'autonomise et domine, nouvelle base à partir de laquelle se fait l'histoire culturelle, de la mémoire, des mentalités, etc. C'est le

¹⁰⁰ Citation reprise par Jean-Claude Daumas dans, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions » in J.-C. Daumas (éd.), *L'histoire économique en mouvement, entre héritages et renouvellements*, Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion, 2012, p. 26 à partir d'un art. de J. Bouvier, « L'appareil conceptuel dans l'histoire économique contemporaine », *Revue économique*, vol. 16, n°1, janvier 1965, p. 5.

¹⁰¹ « C'est une histoire quantifiée plutôt que quantitative, conçue comme économique et sociale, où les groupes sociaux homogènes et préétablis (laboureurs, journaliers, patrons, ouvriers) se définissent collectivement par leurs revenus liés aux prix – surtout agricoles, eux-mêmes soumis aux fluctuations de la conjoncture courte, tributaires à leurs tours de cycles longs et comprenant des phases alternées de croissance et de dépression de longue durée ». C. Delacroix, F. Dosse, P. Garcia et N. Offenstadt, *Historiographies, I. Concepts et débats...*, *op. cit.*, p. 297. Dans ce projet d'histoire économique et sociale globale, il nous faut citer l'influence des historiens Fernand Braudel, François Crouzet, Emmanuel Le Roy Ladurie, Maurice Lévy-Leboyer, Pierre Léon et Georges Duby.

¹⁰² Nous avons particulièrement utilisé F. Braudel, E. Labrousse, *Histoire économique et sociale de la France, t. III, 1789-1880*, *op. cit.* Citons également l'utile synthèse en 4 volumes sur *l'Histoire de la France rurale* dirigée par Georges Duby dont nous avons particulièrement utilisé le tome 3 : G. Duby et A. Wallon, *Histoire de la France rurale, de 1789 à 1914*, *op. cit.*, 1976.

¹⁰³ C. Fohlen, *Une affaire de famille au XIX^e siècle : Méquillet-Noblot*, Paris, Cahiers de la FNSP, 1955. B. Gille, *Histoire de la maison Rothschild*, Genève, Droz, t. 1 1965 et t. 2, 1967.

¹⁰⁴ C. Delacroix, F. Dosse, P. Garcia et N. Offenstadt, *Historiographies, I. ...*, *op. cit.*, p. 299-300. De cette primauté de l'histoire sociale sur l'histoire économique, par l'étude de groupes sociaux liés à l'histoire économique, mais dont l'analyse constitue une fin en soi, citons par exemple A. Daumard, *Les bourgeois et la bourgeoisie en France*, Paris, Aubier-Montaigne, 1987.

début de « l'histoire en miettes »¹⁰⁵. Les historiens français n'ont pas su renouveler en profondeur les paradigmes de l'historiographie économique comme leurs homologues étatsuniens qui, par la collaboration avec d'autres disciplines et les entreprises, ont pu avec la *new economic history* et surtout la *business history*, renouveler l'histoire économique dès les années 1960 et 1970¹⁰⁶.

La *Business History* ou « l'histoire des entreprises », est née à l'université de Harvard dans les années 1920. C'est depuis les années 1960 qu'elle constitue une véritable discipline dans la discipline de l'histoire économique. Le modèle de la *Business History* anglo-saxonne est fondé sur l'approche de l'économiste étatsunien Alfred D. Chandler Jr. dans son livre *Strategy and Structures*¹⁰⁷. Chandler analyse les mutations de stratégies et de structures d'organisation managériale de part et d'autre de la Première Guerre mondiale des grandes entreprises américaines dites de la deuxième industrialisation. La *Business History* prend pour sujet les grandes entreprises et les multinationales nord-américaines et européennes des XIX^e et XX^e siècles ; elle mobilise dès les origines plusieurs disciplines des sciences humaines et sociales. Mais Chandler Jr. et les historiens anglo-saxons considèrent que l'économie française est entravée par le capitalisme et l'entreprise familiale et, en conséquence, étudient peu la

¹⁰⁵ L'expression est utilisée par François Dosse dans le titre son art. de 1985 qui fait un bilan critique de l'école des Annales : F. Dosse, « L'histoire en miettes : des Annales militantes aux Annales triomphantes » In, *Espaces Temps*, n°29, 1985. « Cet obscur objet de l'histoire. 1. Une force trop tranquille », p. 47-60

¹⁰⁶ La *new economic history*, ou cliométrie, vise à tester un modèle économique théorique par l'application des méthodes mathématiques et un traitement statistique de « données quantitatives historiques puisées dans des séries chronologiques relatives » à des variables sélectionnées. Autrement dit, la cliométrie teste la contribution – c'est-à-dire la quantifie - d'une variable d'un modèle économique théorique, ce qui permet d'émettre des « hypothèses contrefactuelles ». M. Margairaz, « La *new economic history* (ou cliométrie) et ses limites », in C. Delacroix, F. Dosse, P. Garcia et N. Offenstadt, *Historiographies, I..., op. cit.*, p. 301. La combinaison de théories macro-économiques, d'histoires contrefactuelles et l'usage intensif de catégories sociales et des statistiques au moment où les méthodes de l'histoire économique et sociale dominante sont discutées expliquent peut-être que la cliométrie ait rencontré moins de succès que de critiques de la part des historiens français. Il y a néanmoins le travail collaboratif de l'historien de Maurice Lévy-Leboyer et de l'économiste François Bourguignon. M. Lévy-Leboyer, F. Bourguignon, *L'économie française au XIX^e siècle. Analyse macro-économique*, Paris, Economica, 1985.

¹⁰⁷ A. Chandler, *Strategy and Structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, Cambridge, M.I.T. Press, 1962. Il est le premier titulaire de la chaire d'histoire des entreprises aux États-Unis. Selon Chandler, avant la Première Guerre mondiale, les entreprises américaines sont dans une structure organisationnelle fonctionnelle (U form) mais après la guerre, les entreprises passent à une structure multi-divisionnelle (M form). Il pose par ailleurs le primat de la stratégie sur la structure de l'entreprise. La traduction française de ce livre pionnier de la *Business History* date de 1972 : A. Chandler, *Stratégies et structures de l'entreprise*, Paris, Les Éditions d'Organisation, 1972.

France¹⁰⁸. À la fin du XX^e siècle, et malgré le développement de l'histoire des entreprises en France, la bibliographie internationale de la *Business History* – éditée par des anglophones - contient encore peu de références françaises¹⁰⁹.

En France, la *Business History* se développe comme une réponse aux critiques des anglo-saxons et prend ses distances avec l'approche chandlérienne¹¹⁰. L'histoire des entreprises dans les années 1960 et 1970, c'est surtout une histoire des sociétés de la « première industrialisation » à travers des monographies de grandes entreprises, de branche ou de région industrielle essentiellement du textile, de la sidérurgie, du charbon, des chemins de fer ou des banques, au XIX^e siècle¹¹¹. Les historiens s'intéressent au capitalisme familial en France et dressent une histoire des entreprises par l'étude du patronat en France aux XX^e et XIX^e siècles, dont l'entreprise est considérée comme l'extension mais leurs vies sont retracées à grands traits¹¹².

Le véritable *take-off* de l'histoire des entreprises en France a toutefois lieu dans les années 1980, lors du second tournant critique, alors que les grands modèles théoriques dominants sont contestés dans le contexte de la chute du

¹⁰⁸ Cette critique du capitalisme familial et du patronat en France est attribuée à David Landes. Voir le développement et les références dans J.-C. Daumas, « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », in J.-C. Daumas (dir.), *L'histoire économique en mouvement, entre héritages et renouvellements...*, op. cit., p. 197. Franco Amatori affirme que Chandler a sous-évalué l'importance de l'entreprise familiale en Europe dans son troisième ouvrage *Scale and Scope*, en se basant sur le travail de Youssef Cassis et le *Big Business* en Europe au XX^e siècle. Voir F. Amatori, « Business History: state of the art and controverses », in *Enterprises et histoire*, ESKA, vol. 55, n°2, 2009, p. 11-23.

¹⁰⁹ F. Goodall, T. Gaurrish, S. Tolliday, *International Bibliography of Business History*, Routledge, London/New-York, 1997.

¹¹⁰ Jean-Claude Daumas précise qu'entre 1945 et 1973, on ne compte qu'une quinzaine de biographies, individuelles ou collectives, d'entrepreneurs, d'histoire des entreprises et d'histoire des secteurs par des historiens universitaires depuis 1945. J.-C. Daumas, « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », op. cit., p. 190.

¹¹¹ Citons les travaux en histoires des entreprises : sur le textile, Serge Chassagne, *La Manufacture de Tournemine-lès-Angers (1752-1820), étude d'une entreprise et d'une industrie au XVIII^e siècle*, Paris, C. Klincksieck, 1971 ; Sur les mines P. Guillaume, *La Compagnie des Mines de la Loire (1846-1854). Essai sur l'apparition de la grande industrie capitaliste en France*, Paris, PUF, 1966. Sur la banque : A. Gueslin, *Les origines du Crédit agricole (1840-1914)*, Nancy, Université de Nancy II, 1978 ; Sur une compagnie de chemins de fer : F. Caron, *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau : La Compagnie des chemins de fer du Nord, 1847-1937*, Paris-La Haye, Mouton, 1973 ; La thèse de Patrick Fridenson, par son histoire de l'entreprise Renault, est l'exception thématique P. Fridenson, *Histoire des usines Renault. Naissance de la grande entreprise, 1898-1939*, Paris, Seuil, 1972. Pour une histoire d'un secteur, celui de la banque par Bertrand Gille : B. Gille, *La banque en France au XIX^e siècle*, Genève, 1970 ; Pour une approche régionale de l'industrie : J. Merley, *L'industrie en Haute-Loire de la fin de la monarchie de Juillet au début de la III^e République*, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1972.

¹¹² Voir notamment les travaux Maurice Lévy-Leboyer, *Le Patronat de la seconde industrialisation*, Paris, éditions ouvrières, 1979. L. Bergeron, *Les Capitalistes en France*, Paris, Gallimard, 1978 et *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens*, op. cit.

communisme et de la montée en puissance du libéralisme anglo-saxon¹¹³. L'histoire économique ne revient pas sur le devant de la scène mais le nouveau paradigme en histoire, qui met au cœur des approches susceptibles de saisir « le grain du social »¹¹⁴, et ce contexte intellectuel et économique qui s'intéresse à l'individu, favorise l'émergence de l'histoire des entreprises. Cependant, comme le rappelle Dominique Barjot, la méfiance est durable et réciproque entre les chercheurs et les chefs d'entreprise ; l'accès aux archives privées d'entreprises, quand elles existent, est alors difficile. Dans les années 1980, c'est sous l'impulsion de quelques entreprises françaises des grands secteurs de l'économie que l'histoire des entreprises connaît une nouvelle vitalité par le biais de fondations de services d'archives, de création de comité d'histoire d'entreprise et de mécénat d'entreprise publique et privée¹¹⁵. Quelques monographies d'entreprises sont nées de ce souci des archives d'entreprise et de commandes passées auprès des historiens¹¹⁶. Parallèlement à ce mouvement d'histoire des entreprises par les entreprises, avec le risque de surestimation des récits individuels d'entreprise et de multiplication de monographies déconnectées de l'histoire économique et sociale générale, les historiens diversifient les thématiques et les approches mais l'intérêt pour les entrepreneurs et les grandes entreprises dure¹¹⁷. Les entreprises sont étudiées comme des organisations économiques, sociales et culturelles complexes¹¹⁸.

Du reste, c'est par le biais d'une revue, *Entreprises et histoire*, que l'histoire des entreprises réussit à s'ancrer durablement dans la recherche historique en France à partir des années 1990, au point de devenir le courant le

¹¹³ J.-C. Daumas, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », *op. cit.*, p. 34.

¹¹⁴ P. Rosanvallon *La nouvelle question sociale*, Paris, Seuil, 1995.

¹¹⁵ Jean-Claude Daumas résume bien la chronologie des acteurs économiques qui s'engagent dans l'histoire des entreprises, par la création de services d'archives (Saint-Gobain en 1980, France Telecom en 1993), par la création de comités et d'associations d'histoire dans l'industrie (électricité en 1982, aluminium en 1986, chemins de fer en 1987) puis les banques (Banque de France en 1992, Paribas en 1994, les Caisses d'Épargne (1995)). J.-C. Daumas, « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », *op. cit.*, p. 201-202.

¹¹⁶ P. Cayez, *Rhône-Poulenc*, Paris, Colin/Masson, 1989 ; J. Marseille, A. Broder, F. Torres, *Alcatel - Alstom. Histoire de la Compagnie générale d'électricité*, Paris, Larousse, 1992.

¹¹⁷ L'intérêt pour les entrepreneurs dans de nouvelles approches est illustré par les actes du congrès de l'AFHE de 1980 : F. Caron, *Entreprises et entrepreneurs XIX^e-XX^e siècles*, Paris, PUPS, 1983 ; A. Baudant, *Pont-à-Mousson, 1918-1939 : stratégies industrielles d'une dynastie lorraine*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1980. J.-P. Daviet, *Un destin international. La Compagnie de Saint-Gobain de 1830 à 1939*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 1988.

¹¹⁸ P. Fridenson, « Un nouvel objet : les organisations », *Annales ESC*, n° 6, novembre-décembre 1989, p. 1461-1477.

plus actif de l'histoire économique de ces trois dernières décennies¹¹⁹. Dès l'origine, la structuration de la revue est à l'image des changements qui affectent la discipline à la fin des années 1980 et au début des années 1990 : l'attention accordée aux archives d'entreprises matérialisée en 1993 par le Centre des Archives du Monde du Travail à Roubaix; la nécessité de l'ouverture aux autres disciplines de sciences sociales et aux publications étrangères ; le besoin de faire le point sur l'histoire des entreprises en France pour repenser et construire une véritable *Business History* à la française en prenant acte du tournant critique de la fin des années 1980 par une histoire sociale et culturelle des entreprises. Ainsi, la revue *Entreprises et histoire* est « l'atelier » où se font les débats historiographiques et où se mesure l'évolution de l'histoire des entreprises en France depuis trente ans.

Depuis les années 1990, les thématiques et les approches se sont largement renouvelées, multipliées et combinées en histoire économique « selon des dosages variés (...) avec des éléments de l'héritage de la période précédente, d'autres traditions théoriques (...) et des apports des historiographies étrangères » dans un grand « bricolage » mais nous pouvons toutefois restituer quelques courants de l'histoire des entreprises¹²⁰.

L'histoire de la production et des techniques est ancienne et centrale mais elle a été fortement renouvelée ces dernières décennies dans l'objectif d'« aller au plus près du processus productif », ce qui a conduit à déconstruire les anciennes catégories et périodisations, tel que le concept de Révolution industrielle, face à la coexistence d'une pluralité des « modes de production » dans le temps¹²¹. Les historiens ont exposé la diversité des formes du capital et du travail au-delà des théories marxistes ou tayloriennes, et ont réaffirmé

¹¹⁹ En 2020, la revue *Entreprises et Histoire* a célébré son centième numéro. La revue est créée par Patrick Fridenson et François Caron dès 1990, mais le premier numéro n'est publié qu'en avril 1992. À l'origine, l'un des enjeux était de soutenir l'histoire des entreprises par la fondation d'une revue qui souderait les historiens et les gestionnaires avec l'ambition de devenir « un homologue francophone de la *Business History Review* américaine née en 1926 ou de la *Business History*, la revue britannique fondée en 1958 ». P. Fridenson, « Naissance d'une revue : *Entreprises et Histoire* », in ESKA, *Entreprises et histoire*, 2020/3, n°100, p. 140.

¹²⁰ J.-C. Dumas, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », *op. cit.*, p. 39.

¹²¹ L. Hilaire-Pérez, « L'entreprise, laboratoire de l'histoire au plus près de la production », in ESKA, *Entreprises et histoire*, 2020, n°3, vol. 100, p. 12-14.

l'importance de l'innovation dans la production¹²². Ces dernières années, ils ont aussi porté leur attention aux produits, aux fraudes, aux contrefaçons et à la construction des normes de qualité¹²³ ; il y a par ailleurs une interrogation sur le rôle de la demande ou de la consommation dans la production. De fait, les historiens ont dépassé la théorie néo-classique du marché libre autorégulé et de l'acteur rationnel et calculateur, pour interroger les liens entre production, échange et construction du marché, par l'étude des rapports que les entreprises entretiennent avec les normes et par la prise en compte – dans l'activité économique – des réseaux de relations sociales des entreprises avec les autres entreprises, les institutions économiques et l'État¹²⁴.

Ensuite, l'histoire des acteurs de l'entreprise, inspirée par le « nouveau paradigme pragmatique » faisant du culturel et du social les nouveaux cadres privilégiés de l'histoire et les « théories de l'acteur et de l'agency » à la fin des années 1980, a bouleversé les méthodes et renouvelé les savoirs sur les entreprises, en centrant l'approche sur l'individu, ses capacités à penser, choisir et agir, les réseaux sociaux. Par ailleurs, les historiens ont commencé à aller plus loin dans l'histoire des entreprises au XX^e siècle¹²⁵. La prosopographie dans des cadres régionaux a considérablement amendé les connaissances sur le patronat français, pluriel mais globalement très actif, constitué de groupes « relativement clos et homogène »¹²⁶. La tendance pour l'étude des entrepreneurs¹²⁷ a été

¹²² L. Tissot, « Entreprises, cheminements technologiques et innovation », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 113-130.

¹²³ G. Béaur, H. Bonin, C. Lermercier, *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'antiquité à nos jours*, op. cit. ; A Stanziani, *Histoire de la qualité alimentaire, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Seuil, 2005.

¹²⁴ L. Fontaine, *Le Marché : Histoire et usages d'une conquête sociale*, Paris, Gallimard, 2014 ; B. Touchelay, *L'État et l'entreprise. Une histoire de la normalisation comptable et fiscale à la française*, Rennes, PUR, 2011.

¹²⁵ D. Woronoff, *La France industrielle, gens des ateliers, gens des usines, 1890-1950*, Paris, Éd. Du Chêne, 2003.

¹²⁶ Dominique Barjot a dirigé une série de huit publications sur *Les patrons du second empire* avec une approche régionale. Pour ne citer qu'un exemple, le deuxième volume est consacré à la Normandie, le Maine et l'Anjou. Les portraits des patrons angevins dressés sont essentiellement d'Angers et de sa périphérie immédiate mais nous notons qu'aucun patron étudié n'est dans le négoce, ni dans les vins, ni du Saumurois. D. Barjot, *Les patrons du Second Empire : 1. Normandie-Maine-Anjou*, Paris, Ed. Picard, Le Mans, Ed. Cénomane, 1991. Voir aussi, sur la vie des chefs d'entreprise en général sur une partie du XIX^e siècle, J. Lambert-Dansette, *La vie des chefs d'entreprise, 1830-1880*, Paris, Hachette, 1992.

¹²⁷ Un modèle du genre, D. Woronoff, *François de Wendel*, Paris, Presses de Sciences Po, 2001. Un manuel en histoire des entreprises, P. Verley, *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle*, op. cit.

accompagnée d'un regain d'intérêt pour l'étude du capitalisme familial¹²⁸, réhabilitée en tant qu'organisation majoritaire, active et innovante dans l'histoire économique en France, et l'étude des dynasties¹²⁹. Enfin, le principe de variation des échelles d'observation, portée par la *microstoria* italienne, et la réduction du cadre spatial de l'analyse s'est traduit en histoire des entreprises par un intérêt pour les territoires¹³⁰, avec par exemple la réhabilitation du concept de district industriel¹³¹.

L'histoire des entreprises par l'étude de la production, des techniques, de ses acteurs et des territoires se fait principalement à travers les monographies. Genre renouvelé, l'entreprise y est « analysée comme un fait social total par des historiens généralistes (...) cherchant à définir des modèles (ou des types) d'entreprise » par l'emboîtement des échelles d'analyse de l'entreprise, en passant par le territoire et l'étude de branche, tout en laissant une place plus importante à l'acteur en tant que sujet avec ses choix et ses incertitudes, en tenant également compte des succès comme des échecs¹³². Par ailleurs, les monographies d'entreprises se sont intéressées à des secteurs pas ou peu étudiés dans l'historiographie comme l'agro-alimentaire et le luxe¹³³, à des entreprises de plus petites tailles, à des espaces moins industrialisés et ruraux en France¹³⁴. Enfin, les monographies d'entreprises se sont ouvertes à la nouvelle

¹²⁸ J.-C. Daumas (dir.), *Le capitalisme familial : logiques et trajectoires. Actes de la journée d'études de Besançon du 17 janvier 2002*, Besançon, PUFC, 2003.

¹²⁹ M. Dupouy, *Les Lamaignière, une famille de négociants à Bayonne, Nantes, Le Havre, aux Isles (1650-1850)*, Rennes, PUR, 2010 ; F. Crouzet, « Encore des dynasties... », In *Entreprises et histoire*, Éditorial, ESKA, 1996, n°2, vol. 12, p. 5-18 ; F. Crouzet, O. Puydt, « La question dynastique », In *Entreprises et histoire*, Débat, ESKA, 1996, n°2, vol. 12, p. 113-122.

¹³⁰ J.-C. Daumas, M. Lescure, « Les territoires de l'entreprise ? », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2014, n°1, vol.76, p. 6-21 ; L. Tissot, F. Grufo, J.-C. Daumas, P. Lamard (dir.), *Histoire des territoires. Les territoires industriels en question XVIII^e-XIX^e siècle*, Neuchâtel/Belfort, Éditions Alphil/Presses universitaires suisses, 2010 ; J. Bonnet, C. Buoggio, *Entreprises et territoires*, Paris, Ellipses, 2009.

¹³¹ D. Barjot, « introduction », *op. cit.*, p. 14.

¹³² J.-C. Daumas, « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », *op. cit.*, p. 213. La thèse publiée de Serge Chassagne est un exemple des nouvelles approches sociales et culturelles dans l'étude d'une industrie, celle du coton, par la prise en compte de la formation, des comportements, la culture des acteurs du coton, des ouvriers et des patrons, à travers l'étude de cas de quelques entreprises : S. Chassagne, *Le coton et ses patrons*, *op. cit.*

¹³³ J. Marseille (éd.), *Les industries agro-alimentaires en France. Histoire et performances*, Paris, Le Monde éditions, 1997 ; C. Dubois-Thibault *L'extraordinaire aventure du Champagne, Moët et Chandon...*, *op. cit.*

¹³⁴ Voir la publication de la thèse de Stéphane Le Bras qui étudie des entreprises de négoce des vins en Languedoc et le rapport au marché : S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc...*, *op. cit.*

histoire sociale avec une entrée timide des questions de genre¹³⁵, le regard porté sur les acteurs étrangers dans les entreprises¹³⁶ et un renouveau pour la notion de classes sociales par l'étude des rapports hiérarchiques et sociaux en entreprises¹³⁷. Cependant, la monographie d'entreprise est aujourd'hui fortement critiquée.

En effet, après avoir dressé ces dernières années plusieurs bilans historiographiques et constaté l'affaiblissement de la discipline en ce début de XXI^e siècle, les historiens de l'économie en France réalisent des propositions pour « faire de l'histoire économique aujourd'hui » : ils construisent alors un programme pour fonder l'avenir de la discipline¹³⁸. Jean-Claude Daumas constate que les monographies d'entreprise représentent une part importante des thèses en histoire des entreprises depuis trente ans et, bien qu'elles aient été renouvelées et « demeurent indispensables », il souligne qu'elles ne sont pas suffisantes pour renouveler le genre de l'histoire économique¹³⁹. Pour Dominique Barjot, Jean-Claude Daumas ou Jean-Charles Asselain, il est temps de renouer avec une vision et une pratique globale de l'histoire économique en évitant toutefois de reproduire les erreurs du passé : en ce sens, ils en appellent à une vision macro-économique de l'histoire des entreprises ou *General Business History*¹⁴⁰. L'histoire des entreprises selon ces professeurs doit être considéré

¹³⁵ C'est le constat récemment dressé par des chercheurs et une chercheuse dans un éditorial sur l'actualité de l'histoire des entreprises de la revue *Entreprise et histoire*, E. Godelier et al. « Quoi de neuf sur l'histoire des entreprises en France ? », *Entreprises et histoire*, 2020, n°3, vol. 100, p. 6-11 ; F. Battagliola, *Histoire du travail des femmes*, Paris, La Découverte, 2008 ; S. Schweitzer, *Les femmes ont toujours travaillé. Une histoire du travail des femmes aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Odile Jacob, 2002.

¹³⁶ A.-S. Bruno, C. Zalc, *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Publibook, 2006 ; L. Pitti, *Ouvriers algériens à Renault-Billancourt de la guerre d'Algérie aux grèves des d'OS des années 1970*, Thèse, Université de Paris VIII, 2002.

¹³⁷ A. S. Beau, *Un siècle d'emplois précaires : patron-ne-s et salarié-e-s, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Payot, 2004.

¹³⁸ E. Godelier et al., « Éditorial. Quoi de neuf sur l'histoire des entreprises en France ? », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 6-11 ; J.-C. Daumas (éd.), *L'histoire économique en mouvement, entre héritages et renouvellements*, op. cit., p. 5-57.

¹³⁹ Selon la recension des thèses en histoire économiques réalisée par Jean-Claude Daumas dans la revue *Entreprises et histoire* entre 1992 et 2011, soit 99 et une moyenne de 5 par an, les monographies d'entreprise représentent 39,4% contre 21,2% portant sur des études de secteur ou de régions. Il note par ailleurs que l'intérêt pour l'histoire des entreprises s'est renforcé avec une plus grande curiosité pour les acteurs et l'environnement de la firme. J.-C. Daumas, « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », op. cit., p. 204-205.

¹⁴⁰ Voir les 9 propositions de Jean-Claude Daumas : « 1. Retrouver le sens du global et de la généralisation ; 2. Le rapprochement avec l'économie, une nécessité ; 3. Complexifier le questionnaire ; 4. Quantification et formation aux méthodes statistiques ; 5. L'horizon de l'histoire globale ; 6. Regard rétrospectif et réflexivité critique ; 7. Créer une revue pluraliste ouverte au débat ; 8. Publier en anglais : une nécessité à l'heure de la globalisation ; 9. Sortir du ghetto

comme un éclairage d'une histoire macro-économique qui, pour sa part, « constate les tendances dominantes »¹⁴¹.

Bien que les diverses propositions soient utiles au débat historiographique en France, nous constatons qu'elles ne sont pas nouvelles : elles sont en fait le résultat de l'intégration des critiques faites à l'histoire économique depuis la période Labrousse pour réaliser le vieux projet d'une histoire économique globale à « l'anglo-saxonne » en France. Le souci des historiens de l'économie de « retrouver le sens du global et de la généralisation » est une objection à la tendance – née dans les universités anglo-saxonnes – depuis plusieurs années dans la recherche en sciences humaines et sociales, pour l'étude de l'individu, des minorités et du microscopique, au détriment selon eux de l'étude ce qui « fait société ». C'est, en filigrane, une critique de l'individualisme et la crainte d'une perte du sens du collectif¹⁴².

Dans cette « ambition généralisatrice », la micro-histoire appliquée à l'économie, ou micro-économie, est ouvertement critiquée par ces historiens¹⁴³, alors que ses apports pour complexifier des « schémas d'explication trop simples et trop rigides » de l'histoire globale sont reconnus¹⁴⁴. Selon eux, la micro-histoire, en centrant le récit sur l'individu, simplifie les objets d'études, les déconnecte les uns des autres et oublie de considérer les modèles d'explications et les faits économiques et sociaux à l'échelle de la société ; en conséquence, la micro-histoire « pose fondamentalement la question de la représentativité de

académique pour participer au débat public ». J.-C. Daumas, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », *op. cit.*, p. 42-57. D. Barjot, « introduction », *op. cit.*, p. 16-17. Voir également J.-C. Asselain, « Histoire des entreprises et approches globales. Quelles convergences ? », In *Revue économique*, 2007/1, vol. 58, p. 153-172.

¹⁴¹ J.-C. Daumas, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », *op. cit.*, p. 17. D'une certaine manière, leurs propositions font écho aux réponses à la question de Franco Amatori sur la posture de l'historien dans les *Business studies* : un focus sur les changements dans le temps long ; l'acteur étudié dans un contexte pluriel (politique, économique, social, culturel, technologique, institutionnel) ; dans le cadre d'une nation. Voir F. Amatori, « *Business History: state of the art and controversies* », *op. cit.*, p. 22-23.

¹⁴² J.-C. Daumas, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », *op. cit.*, p. 42.

¹⁴³ « La valorisation du récit, du qualitatif et du « microscopique » a justifié la désaffection pour les méthodes quantitatives, les grosses bases de données, les grandes enquêtes collectives aux rendements jugés décroissants, et la prédilection pour les objets d'étude de taille réduite ; enfin l'abandon du projet d'histoire globale a favorisé la multiplication d'objets déconnectés les uns des autres (...) face à l'échelle micro et de l'expérience située des acteurs le fondement exclusif de l'analyse historique, il impose de penser la société comme un tout et retrouver le sens de l'intelligibilité des dynamiques économiques globales ». J.-C. Daumas, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », *op. cit.*, p. 36-38 ; p. 43.

¹⁴⁴ *Id.* p. 43. Daumas cite ici Giovanni Levi sur le bilan de la *micro-storia* et ses effets positifs avant de relever la « nécessité de refaire une interprétation globale de l'histoire ».

l'objet d'étude » avec le risque d'une « généralisation abusives » ou de « conclusions d'une prudence excessive (...) menant à une véritable fuite en avant »¹⁴⁵. C'est une version quelque peu simplificatrice de la micro-histoire qui conduit ces historiens à la bannir des propositions du programme pour renouveler l'histoire économique. Elle se rapproche des propositions américaines post-chandlériennes pour faire de la *Business History*, à ceci près que la *microbusiness* n'est pas ouvertement condamnée¹⁴⁶. Si la micro-histoire est évidemment insuffisante pour renouveler l'histoire économique, la bannir est regrettable : elle n'est pas incompatible avec une autre approche historique, elle en est complémentaire.

En dépit des nombreuses monographies d'entreprise, de branche ou de région, faire l'histoire d'une seule famille et entreprise n'est pas majoritaire dans l'historiographie des entreprises ou vitivinicoles, bien que nous en ayons exposé quelques cas. Pour autant, l'étude d'une seule famille et entreprise dans les vins sur un siècle, Ackerman-Laurance, s'inscrit-elle nécessairement dans le champ de la micro-histoire ?

La micro-histoire ou micro-analyse - le terme originel est *microstoria* - est un courant historique développé dans les années 1970 par un groupe d'historiens italiens dont un certain nombre sont issus du champ de l'histoire économique et sociale dominante, avec laquelle ils ont pris leur distance, comme Carlo Ponni, Giovanni Levi, Eduardo Grendi ou Carlo Ginzburg. La micro-histoire n'est ni une méthode, ni une doctrine scientifique mais c'est est une démarche expérimentale et empirique de recherche et d'écriture historique : selon Jacques Revel, l'un des historiens français de la micro-analyse, elle est « d'abord une interrogation critique et pratique sur les conditions et les ambitions de la recherche » au moment où le modèle d'histoire sociale entre en crise à la fin des années 1970 ; elle en a été à la fois le « symptôme et un instrument critique »¹⁴⁷. En dépit de

¹⁴⁵ D. Barjot, « introduction », *op. cit.*, p. 16.

¹⁴⁶ P. Fridenson, Ph. Scranton, *Reimagining Business History*, Baltimore, John Hopkins University Press, 2013, p. 77.

¹⁴⁷ J. Revel, « Microstoria », in C. Delacroix, F. Dosse, P. Garcia et N. Offenstadt, *Historiographies, I. Concepts et débats*, *op. cit.*, p. 529-30. Cependant, la micro-histoire a été fortement contestée en Italie. Elle n'a d'abord impliqué qu'une minorité de personnes. Les publications des micro-historiens, concentrés dans la revue *Quaderi storici* et les ouvrages publiés dans la collection «Microstorie » dirigée par Carlo Ginzburg et Giovanni Levi dans les années 1980, ont toutefois dépassé les frontières mais la réception des principes de la micro-histoire et sa compréhension ont

l'hétérogénéité des pensées, des objets, des terrains – moins des époques- au sein de la micro-histoire, par leur « expérience de la recherche », les historiens développent un « discours micro-historique »¹⁴⁸ qui vient interroger les règles académiques de la discipline historique avec l'affirmation de la variation de l'échelle d'observation et la contestation de la hiérarchie des enjeux historiques¹⁴⁹.

En France, le débat historiographique a principalement porté sur la vision micro-historique de Giovanni Levi « comme une interrogation sur l'histoire sociale et sur la construction de ses objets »¹⁵⁰. Les micro-historiens critiquent les pratiques de l'histoire sociale, dominées par le modèle français des *Annales*¹⁵¹. Pour eux, à chaque variation de l'échelle d'analyse correspond une réalité historique particulière qui ne peut être mieux étudiée que par « l'expérience sociale » d'un individu ou d'un groupe, parce qu'elle est « la plus complexe et parce qu'elle s'inscrit dans le plus grand nombre de contextes différents » résume Jacques Revel¹⁵². Toutefois, la micro-histoire se distingue du genre monographique car il n'est plus question de trouver une pièce - un échantillon- qui doit parfaitement s'intégrer dans un puzzle – la société : elle propose de dépasser la règle de la représentativité¹⁵³. En effet, chaque récit des individus, des groupes et des espaces est à la fois une « modulation particulière de l'histoire globale » et « une version différente » des réalités macro-sociales¹⁵⁴.

En 1977, Eduardo Grendi, qui s'inspire de la démarche anthropologique, critique le caractère schématique des données produites par la pensée et les pratiques de l'histoire sociale dominante, qui laissent peu de place aux

été très différentes selon les pays. Jacques Revel cite la France, l'Allemagne, le monde anglo-saxon, hispanique et hispano-américain mais la réception n'en a pas été uniforme.

¹⁴⁸ E. Grendi, « Repenser la micro-histoire ? », in J. Revel (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard-Le Seuil, 1996, p. 234.

¹⁴⁹ J. Revel, « Micro-analyse et construction du social », in J. Revel (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard-Le Seuil, 1996, p. 26.

¹⁵⁰ *Ibid.*, p. 15.

¹⁵¹ « L'étude des agrégats les plus massifs possibles ; la priorité accordée à la mesure dans l'analyse des phénomènes sociaux ; le choix d'une durée suffisamment longue pour rendre observables des transformations globales (avec, pour corollaire, l'analyse de temporalités différentielles) » dans une perspective macro-historique. *Ibid.*, p. 17.

¹⁵² « Le pari de l'analyse micro-sociale – et son choix expérimental, si l'on veut – c'est que l'expérience la plus élémentaire, celle du groupe restreint, voire de l'individu, est la plus éclairante parce qu'elle est la plus complexe et parce qu'elle s'inscrit dans le plus grand nombre de contextes différents » *Ibid.*, p. 30.

¹⁵³ J. Revel, « Micro-analyse et construction du social », *op. cit.*, p. 19.

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 26.

individualités marginales et aux faits minoritaires : il définit alors la micro-histoire comme une « histoire vue d'en bas »¹⁵⁵. En 1979, Carlo Ginzburg et Carlo Poni précisent la vision de Grendi et font « de l'individu l'objet privilégié de l'enquête en histoire sociale et du nom (...) le fil rouge permettant de reconstruire les écheveaux relationnels et les trajectoires dans leur plus grande complexité »¹⁵⁶. Giovanni Levi défend l'apport de la micro-histoire comme un « enrichissement du réel » car elle met en avant « la participation de chacun à l'histoire générale, à la formation et à la modification des structures portantes de la réalité sociale », ce que Jacques Revel, en traduisant le livre fondateur de Levi, *Le Pouvoir au village*, a appelé « l'histoire au ras du sol »¹⁵⁷. Pour autant, « le choix de l'individuel n'est pas pensé comme contradictoire avec celui du social » mais s'inscrit au contraire dans la continuité du projet d'histoire totale mais « par la base »¹⁵⁸. Dans les années 1990, la publication du travail de Simona Cerruti sur les métiers et corporations turinoises aux XVII^e et XVIII^e siècles a démontré l'importance de la prise en compte des phénomènes d'opposition et d'alliance, de circulations et de négociations, d'appropriation dans la construction des modalités relationnelles des individus qui, en fonction de leur propre rationalité et de l'identité collective, font des choix différents à chaque échelle¹⁵⁹. La principale critique adressée à la micro-histoire est celle de la représentativité du récit. Grendi y répond par le paradoxe « d'exceptionnel normal », une proposition difficilement compréhensible à l'époque mais dont l'importance a été paradoxalement surévaluée ; l'auteur en donne néanmoins, plus de deux décennies plus tard, l'une des significations possibles : « le témoignage-document peut être exceptionnel parce qu'il évoque une normalité, une réalité si normale qu'elle demeure habituellement tue »¹⁶⁰.

¹⁵⁵ E. Grendi, « Micro-analisi e storia sociale », *Quaderni storici*, 35, 1977, p. 506-520, cité dans J. Revel, « Micro-analyse et construction du social », *op. cit.*, note n°9, p. 20. C'est un article fondateur pour le « projet micro-historique » précise Jacques Revel. Plus de trente ans plus tard, Grendi confirme sa conception de la micro-histoire comme une « histoire vue d'en bas », in E. Grendi, « Repenser la micro-histoire ? », *op. cit.*, p. 238.

¹⁵⁶ J. Revel, « Microsoria », *op. cit.*, p. 531.

¹⁵⁷ G. Levi, *Le Pouvoir au village. Histoire d'un exorciste dans le Piémont au XVIII^e siècle*, Paris, Gallimard, 1989, p. I-XXXIII.

¹⁵⁸ J. Revel, « Micro-analyse et construction du social », *op. cit.*, p. 21.

¹⁵⁹ S. Cerruti, *La ville et les Métiers. Naissance d'un langage corporatif (Turin, XVII^e-XVIII^e siècle)*, Paris, Éd. de l'EHESS, 1990, cité in J. Revel, « Micro-analyse et construction du social », *op. cit.*, p. 23. Voir également p. 28.

¹⁶⁰ E. Grendi, « Repenser la micro-histoire ? », *op. cit.*, p. 238.

Notre méthode de recherche et d'écriture historique sur la maison Ackerman-Laurance résonne avec la pensée et la pratique de recherche développée par les micro-historiens. Dans la continuité de la vision de Ginzburg et Poni sur la micro-histoire faisant du nom propre le « repère le plus individuel », avec cette « attention particulière aux individus saisis dans leurs relations à d'autres individus », nous avons fait du nom Ackerman-Laurance – des noms Ackerman et Laurance - la toile de fond de notre recherche et écriture. C'est ainsi que nous avons décidé de faire l'histoire de la maison Ackerman-Laurance à travers l'étude de deux individus, Jean-Baptiste Ackerman et Louis-Ferdinand Ackerman, et de leurs relations avec divers groupes sociaux – la famille, l'entreprise, la société saumuroise - à diverses échelles d'observation, saisis dans plusieurs contextes spatio-temporels bien précis du XIX^e siècle. Il est important pour comprendre Ackerman-Laurance de « connaître le réseau social pour évaluer son aventure individuelle »¹⁶¹. A l'instar des démarches de Grendi et Levi, c'est la prise en compte des « données les plus diversifiées de l'expérience sociale », les représentations et les comportements individuels comme collectifs, qui nous intéressent pour reconstituer le vécu familial et entrepreneurial¹⁶². À l'image de la conception micro-historique de Levi, nous proposons une réintroduction des incertitudes, des irrationalités et des échecs de ses individus et des groupes sociaux – et le premier groupe social est la famille - dans l'histoire Ackerman-Laurance¹⁶³.

La micro-histoire répond selon nous le mieux à la demande de l'entreprise Ackerman de constituer un ensemble le plus complet possible de connaissances historiques sur la famille et l'entreprise Ackerman-Laurance au XIX^e siècle basé sur une exploitation intensive des sources. En outre, et comme elle l'a été pour Ginzburg, la micro-histoire est une « simple indication de travail » qui correspond à nos propres intuitions et raisons dans la pratique de l'enquête et de l'écriture de la recherche historique¹⁶⁴. Nous sommes convaincus que faire l'histoire des individus, des groupes et de leurs relations dans des contextes auxquels ils participent, c'est faire de l'histoire tout court et que la micro-histoire, comme le résume Grendi, c'est « l'invite implicite à une perception plus ouverte de

¹⁶¹ E. Grendi, « Repenser la micro-histoire ? », *op. cit.*, p. 235.

¹⁶² *Ibid.*, p. 242.

¹⁶³ J. Revel, « Micro-analyse et construction du social », *op. cit.*, p. 25.

¹⁶⁴ E. Grendi, « Repenser la micro-histoire ? », *op. cit.*, p. 239.

l'histoire, fondée sur des exemples ayant valeur d'illustration et susceptible de toucher un public élargi, par-delà le cadre des spécialistes, affranchie surtout des thématiques traditionnelles et de la vieille hiérarchie de l'importance »¹⁶⁵.

C'est par l'enquête micro-historique que nous pourrons répondre à cette question : qu'est-ce que la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle ? Question simple voire naïve, elle est pourtant structurante car posée tout au long du travail de recherche, d'analyse et d'écriture historique, elle nous pousse à la constitution d'un ensemble de connaissances factuelles, anciennement et nouvellement connues. Cependant, pour comprendre cette histoire, il est nécessaire de se munir d'une aiguille et d'un fil rouge, qu'est l'étude de la famille et l'entreprise Ackerman-Laurance, la maison, pour percer de part en part ce canevas de faits - et ainsi croiser les sources, complexifier les questionnements, compléter en variant les thématiques - et révéler ainsi la substantifique moelle de l'histoire Ackerman-Laurance. L'enjeu est moins de proposer une édition revue et augmentée de l'histoire officielle de la maison Ackerman-Laurance que d'en proposer une alternative par la déconstruction d'un discours et d'un récit moins historique que commercial : il est temps de dépasser le mythe d'un XIX^e siècle doré pour l'entreprise, marqué par les figures héroïques du pionnier et du capitaine d'industrie, fortement influencées par le terme nébuleux de Révolution industrielle en France, pour revendiquer une histoire plurielle, complexe et contrastée. C'est donc sous l'angle de la micro-histoire économique, et non plus seulement biographique, qu'il nous faut interroger l'histoire Ackerman-Laurance car c'est son activité économique familiale dans le négoce des vins et la création des vins mousseux à Saumur qui définit la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Ainsi, comment la vie des familles et de l'entreprise Ackerman-Laurance est-elle caractérisée, organisée et transformée par l'activité économique dans les vins et les vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle ?

Plusieurs axes thématiques cadrent ainsi le développement en vue de répondre à cette problématique. Un premier axe se focalise sur l'étude des structures socio-économiques des familles Ackerman et Laurance et leurs évolutions au XIX^e siècle en miroir du négoce et de l'industrie des vins mousseux. L'étude de la famille Ackerman permet en outre de comprendre

¹⁶⁵ *Ibid.*, p. 240.

l'organisation et le fonctionnement de l'entreprise Ackerman-Laurance puisque l'entreprise est familiale au XIX^e siècle.

Un deuxième axe se concentre sur les acteurs de l'entreprise, leurs rôles, leurs activités, leurs pratiques et représentations. Nous chercherons à percer les négociants et entrepreneurs dans leurs mentalités et pratiques, à restituer les relations de pouvoir et les réseaux sociaux. Nous insisterons en outre sur les conditions travail, sur la division sociale mais également sexuelle dans le travail des vins mousseux.

Un troisième axe a pour objectif l'étude du négoce des vins, de l'achat à la vente des vins tranquilles en passant par leur transformation en vins mousseux, sous la direction de Jean-Baptiste puis sous Louis-Ferdinand Ackerman. Cet axe englobe par ailleurs l'étude des innovations de produits et de procédés ainsi que les stratégies commerciales et publicitaires. Il s'agira de restituer les facettes de l'activité de négoce des vins tranquilles dans les années 1830-1840, et, d'autre part, toutes les étapes et les caractéristiques de la fabrication et de la commercialisation des vins mousseux, au milieu et à la fin du XIX^e siècle.

Enfin, le quatrième et dernier axe s'intéresse particulièrement aux interactions entre famille Ackerman, entreprise Ackerman-Laurance et le territoire Saumurois. Nous nous intéresserons particulièrement aux relations avec la ville de Saumur, ses institutions, ses espaces, et ses groupes socio-économiques mais également avec les territoires de sa périphérie immédiate et éloignée.

Faire l'histoire d'une entreprise familiale implique de travailler sur ses archives privées, d'entreprise et de famille. Au moment où nous écrivons ces lignes, nous n'avons pas connaissance d'archives familiales des Ackerman et des Laurance ; nous sommes privés par exemple, de la correspondance familiale qui pourrait apporter « (...) maintes informations sur la vie matérielle et affective »¹⁶⁶. Restent alors les archives d'entreprise qui sont désormais en majeure partie déposées, inventoriées, classées et conservées aux Archives départementales de Maine-et-Loire¹⁶⁷ : le fonds Ackerman-Laurance, classé sous

¹⁶⁶ D. Poublan, « Une entreprise familiale dans la correspondance privée », in ESKA, *Entreprises et histoire*, 2018, n°2, vol. 91, p. 151-155.

¹⁶⁷ En 1998, le groupe Rémy-Pannier fait classer celles de la maison Ackerman-Laurance dont il est propriétaire puis, au cours de la première décennie du XXI^e siècle, les dépose. La fiche ISAD (notice) du fonds des établissements Ackerman, Rémy-Pannier et De Neuville, classé sous les côtes

la côte unique 222 J, pour les XIX^e et XX^e siècles. Le fonds Ackerman-Laurance offre un matériau précieux pour faire l'histoire de l'entreprise Ackerman-Laurance, et donc une part de l'histoire des vins mousseux en Saumurois.

Le premier corpus est ainsi constitué de sources de la maison Ackerman-Laurance. Ce corpus est de loin le plus considérable et le plus significatif dans notre travail : son exploitation substantielle est inédite et constitue l'un des intérêts de cette thèse. Le bornage chronologique de ce corpus commence en 1830, date des premiers comptes enregistrés dans le Grand Livre et se termine en 1915, année où les documents de bilans contiennent des données relatives à 1914, sauf pour l'iconographie de l'Entre-Deux-Guerres. D'une part, ce sont les sources conservées dans le fonds Ackerman-Laurance aux Archives départementales de Maine-et-Loire mais la quantité et la variété des sources est inégale selon les périodes : inexistantes avant 1830, limitées de 1830 à 1870, abondantes après 1870. Ce sont d'abord des documents de comptabilité, quantitativement importants et de nature diverse, mais nous nous sommes limités à l'étude des réseaux à partir de quelques types de sources comptables et sur des échantillons chronologiques restreints¹⁶⁸ ; nous avons procédé de la même manière avec la correspondance en ciblant des échantillons thématiques, sur le négoce ou le procès pour l'utilisation du nom de « champagne » par exemple. L'iconographie, les bilans et procès-verbaux, les divers registres de situation ou d'expédition des vins ont été plus systématiquement dépouillés. D'autre part, nous avons des documents recueillis entre 2017 et 2020 dans le cadre de la thèse soit par la mise à disposition de documents non versés aux archives par la société Ackerman ou d'anciens acteurs de l'entreprise, soit par

209J et 222J, précise l'importance matérielle totale (140,4 mètres linéaires) et par fonds (33,6 mètres pour le 209J, 106,7 mètres pour le 222J). Le fonds 222J, dont fait partie le fonds Ackerman-Laurance, a été classé en 1998 par Isabelle Gilg au siège social avant un premier dépôt par contrat du 10 février 2000. Un autre dépôt a été réalisé le 13 septembre 2005 puis récolé en 2009 par Damien Doussin. Le dernier dépôt le 17 septembre 2010 a été récolé et classé avec le reste du fonds par Lise Fréval en 2011.

¹⁶⁸ On notera l'outil indispensable pour les historiens et historiennes qui s'intéressent à la comptabilité : D. Bensadon, N. Praquin, B. Touchelay (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016, 498 p. Un manuel de comptabilité peut être utile pour mieux en comprendre les logiques. Pour notre part, nous avons choisi un manuel de l'éditeur Dunod pour niveau licence : F. Ferré, F. Zarka, B. Poulard (collab.), *Comptabilité*, Paris, Dunod, 2014.

acquisition auprès d'individus sur des sites de e-commerce d'objets anciens et de collection¹⁶⁹.

L'intérêt de ces sources, c'est qu'elles disent beaucoup des hommes qui administrent et travaillent dans l'entreprise et en conséquence de l'organisation et de la vie quotidienne dans la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance. L'étude de l'iconographie et des publicités traduit plus le regard que l'entreprise – ses directeurs – porte sur elle-même et qu'elle souhaite qu'on porte sur elle, ce qui en constitue aussi l'une des limites. De plus, les sources que nous avons retenues pour constituer le corpus sont produites dans des contextes de profonds bouleversements, de changements organisationnels ou de crise des pratiques et des modèles économiques : elles permettent de comprendre les mécanismes du négoce, de la production et de la commercialisation des vins mousseux à Saumur mais également les enjeux et les limites de cette industrie. Cependant, la rareté et la discontinuité des sources d'entreprises pour les deux premiers tiers du XIX^e siècle ne permettent pas de resituer l'évolution de la maison Ackerman-Laurance sous Jean-Baptiste Ackerman.

Le deuxième corpus de sources est composé de documents issus de l'administration publique ainsi que des actes notariés. Elles sont constituées des correspondances, d'enquêtes, de rapports et de procès-verbaux relatifs à la viticulture, le commerce, l'industrie, les transports et leurs institutions (chambres et tribunaux) ainsi que des documents de l'enregistrement, publics et privés¹⁷⁰. Nous avons privilégié les sources qui concernent l'arrondissement, le canton-sud, et la ville de Saumur, la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent, mais nous avons également étudié des sources d'état civil d'autres villes et départements, au plus près des lieux de vie des acteurs de la maison Ackerman et Laurance. Nous avons concentré le dépouillement de ces sources sur la période 1800-1866 pour combler les lacunes des sources d'entreprise sur cette même période ; pour la fin du XIX^e siècle, nous avons privilégié les sources de l'enregistrement. L'intérêt de ces sources est de pouvoir insérer la maison Ackerman-Laurance

¹⁶⁹ Cet ensemble d'archives transmises ou acquises viendra enrichir le fonds Ackerman-Laurance 222 J des Archives départementales de Maine-et-Loire.

¹⁷⁰ Nous considérons comme sources de l'enregistrement les sources d'État civil, les recensements de population, les contrats de mariage, les plans cadastraux, les registres des contributions directes, indirectes et les impôts extraordinaires, les hypothèques et transcription des actes translatifs de propriété, les passeports pour l'intérieur et l'étranger, les testaments, les registres d'inhumation.

dans un cadre plus large que celui de l'entreprise, c'est-à-dire le tissu essentiellement économique et social du Saumurois au XIX^e siècle. De plus, ces sources permettent de faire l'histoire familiale Ackerman-Laurance. L'inégale exploitation de ces sources sur le XIX^e siècle constitue la principale limite de ce corpus.

Le troisième et dernier corpus est celui de la presse et des sources imprimées. Les sources issues de presse comprennent quelques numéros de journaux régionaux et nationaux mais nous avons systématiquement dépouillé deux titres : le journal *L'Écho Saumurois*¹⁷¹ et la revue spécialisée *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation* de 1877 à 1915, contenant de nombreuses informations sur la maison Ackerman-Laurance mais aussi pour les données globales annuelles d'exportation française de vins et vins mousseux¹⁷². Dans les sources imprimées, nous avons recherché les publications de quelques érudits locaux, et de sociétés savantes locales qui traitent de statistiques viticoles, de la culture de vigne et du commerce des vins dans le département de Maine-et-Loire au XIX^e siècle et début du XX^e siècle. Nous avons complété ces sources imprimées locales par des publications dont le sujet est de portée nationale, orientées sur un état général de la vigne, des vins et vignobles, dont l'Anjou et Saumur ne sont qu'un chapitre, et un ouvrage étranger, de langue anglaise, qui a pour sujet les champagnes et autres vins mousseux¹⁷³. L'exploitation de la presse locale et nationale par les Ackerman est intéressante du point de vue de l'utilisation des outils de l'information pour servir des intérêts personnels ou ceux de la maison Ackerman-Laurance ; à l'inverse, le point de

¹⁷¹ Les archives de la ville de Saumur ont mis en ligne tous les numéros du « journal politique, littéraire, d'intérêt local, d'annonces judiciaire et d'avis divers » conservés de 1853 à 1939. Le journal, fondé par en 1841 par l'imprimeur Paul Godet, bien connu de Jean-Baptiste Ackerman, cesse de paraître en 1939, mais la collection de journaux est versée en 2004 seulement. Les Archives de la ville de Saumur ont mis en place un outil de recherche par index, ce qui permet de limiter la recherche aux numéros qui contiennent les mots « Ackerman » (315 résultats) ou « Ackerman-Laurance » (53 résultats) de 1853 à 1915. Nous avons dépouillé tous les numéros mais nous n'en avons retenu que 25 qui livrent des informations inédites.

¹⁷² Dans le moteur de recherche de *Gallica*, nous avons entré les mots clés « Ackerman-Laurance » et 78 résultats ont été alors trouvés. Depuis, plus de 100 résultats apparaissent et sont consultables en ligne. Sur les 78 résultats, nous en avons consulté 53 qui correspondent au XIX^e siècle. Ce sont tous des documents différents mais c'est sans commune mesure la *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation* qui contient le plus de références à Ackerman-Laurance. Tous les numéros de cette revue contenant les mots clés « Ackerman-Laurance » ont été dépouillés ainsi que tous les numéros de janvier, février et mars de chaque année pour les données d'exportation des vins de l'année précédente, de 1877 à 1915.

¹⁷³ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879.

vue de la presse sur Ackerman et la maison Ackerman-Laurance pose le sujet de leur réception par les organes de l'expression et de production de l'opinion publique : il en est de même pour les publications savantes. Enfin, les sources imprimées permettent d'obtenir des savoirs sur la viticulture et la viniculture à Saumur au XIX^e siècle, ce qui nous permet de palier un peu le déficit de savoirs historiques généraux sur ce vignoble. Cependant le corpus n'englobe que la seconde moitié du XIX^e siècle et en outre, les sujets traités sont assez répétitifs.

Le plan pour exposer l'histoire de l'entreprise familiale Ackerman-Laurance au XIX^e siècle est chrono-thématique et composé de six chapitres - qui se chevauchent parfois dans leur chronologie. Ces chapitres sont développés au sein de deux périodes qui correspondent aux deux générations de négociants et entrepreneurs Ackerman, Jean-Baptiste et son fils Louis-Ferdinand, qui se succèdent à la tête de la maison Ackerman-Laurance. Ils incarnent deux époques distinctes dans l'histoire de l'entreprise, en dépit de quelques continuités et font écho aux deux périodes de l'histoire du XIX^e siècle à l'échelle nationale.

La première partie s'étend de la naissance, en 1790, à la mort, en 1866, de Jean-Baptiste Ackerman. Cette période est marquée par des origines, des structures et des parcours très différents entre les familles Ackerman et Laurance qui convergent et s'allient pourtant sous la Restauration à Saumur. Puis, vient la fondation de la maison de négoce Ackerman-Laurance par Jean-Baptiste Ackerman, la création d'une entreprise des vins mousseux et l'expression de sa sociabilité dans une société saumuroise en pleine mutation sous la monarchie de Juillet. Dans le même temps, la famille comme l'entreprise sont profondément touchées par des crises qui mettent en jeu leur pérennité ; elles dépendent des choix de ses acteurs et des intérêts de groupes, de leurs relations et parfois de la conjoncture en France.

La seconde partie chevauche la première et débute en 1862-1863 avec le mariage et l'accession de Louis-Ferdinand Ackerman à la direction seule de l'entreprise et se termine lors de la mort de ce dernier en décembre 1914, à quelques mois du début du premier conflit mondial. Cette seconde partie raconte la succession de l'unique fils et héritier, Louis-Ferdinand Ackerman, à la tête de l'entreprise et de la famille puis l'amendement et la pérennisation de la maison Ackerman-Laurance par diverses transformations. Mais l'héritier doit lui aussi faire face à des crises qui menacent la pérennité de la famille et de l'entreprise. Nous verrons que Louis-Ferdinand Ackerman transforme en fin de siècle son

entreprise afin de protéger ses capitaux et son patrimoine tout en assurant la pérennité de l'œuvre Ackerman-Laurance en dehors de la famille : c'est d'abord dans une relative continuité des pratiques que la maison devient société anonyme avant d'opter pour une rupture dans son organisation et sa gestion, non sans conséquences sur ses résultats. L'histoire familiale de l'entreprise Ackerman-Laurance prend fin alors qu'une double crise se profile à l'horizon : d'abord celle provoquée par le début de la Première Guerre mondiale puis celle qui couve après la mort d'Ackerman en décembre 1914.

Première partie

Du négoce familial à la naissance de l'industrie des vins mousseux Ackerman-Laurance sous Jean-Baptiste Ackerman (1790-1866)

Chapitre 1 - Ackerman et Laurance. Migrations, unions et intégration dans le Saumurois (1790-1831)

L'origine, le réseau de parenté et l'intégration de la famille Ackerman en France ont été reconstitués par les généalogistes de l'Association pour le Dictionnaire des Familles de l'Anjou (A.D.F.A.), avec la collaboration d'un généalogiste belge, Michel Vanwelkenhuyzen¹⁷⁴. Les interprétations historiques à partir de l'immigration en France des Ackerman sont partielles, faute d'un accès aux archives de l'entreprise. La famille Laurance n'a pas fait l'objet des mêmes recherches qu'Ackerman. Sans l'étude des Laurance, il est difficile de reconstituer l'histoire de la famille et de la maison Ackerman-Laurance.

Il est en effet essentiel et nécessaire de rechercher dans l'étude des structures sociales, économiques et migratoires des deux familles les causes et les origines de la fondation de la famille et de la maison Ackerman-Laurance. Autrement dit, pour comprendre l'histoire familiale et entrepreneuriale Ackerman-Laurance au XIX^e siècle, il est nécessaire de considérer au préalable le passé de la famille Ackerman et celui de la famille Laurance, avant leur installation à Saumur puis les mécanismes individuels et mutuels d'intégration au pays. Néanmoins, une focalisation sur Jean-Baptiste Ackerman est indispensable car l'étude des deux familles et des mécanismes de leur ancrage à Saumur permet *in fine* de mieux comprendre l'intégration et l'ascension de Jean-Baptiste Ackerman sous la monarchie de Juillet.

¹⁷⁴ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman, fondatrice de l'Industrie des vins mousseux en Saumurois. De la fin du XVII^e siècle jusqu'au milieu du XX^e siècle, Bref aperçu historique*, Angers, A.D.F.A., 2009, 102 pages. La publication fait suite aux « Journées d'animations généalogiques » organisées dans les caves de la maison Ackerman en octobre 2008. Le travail de l'A.D.F.A. sur la généalogie de la famille Ackerman est pionnier. Les résultats sont exploités dans ce chapitre.

1. Structures, migrations et ancrages des familles Ackerman et Laurance : des origines à Saumur (1790-1831)

1.1. La famille Ackerman en Belgique

Jean-Baptiste Ackerman est le fils cadet de Gilles Ackerman et de Madeleine de Neef. Gilles Ackerman est originaire du village de Letterhoutem dans la région du Oost-Vlaanderen en Flandre Orientale. Il épouse le 5 août 1777 à Bruxelles Marie-Magdeleine de Neef, née « dans un village du Brabant Flamand, mais très proche de Bruxelles appelé Vlezenbeek ». Gilles Ackerman et Madeleine De Neef sont nés dans des régions à majorité flamande occupées et administrées par l'Autriche. Le premier enfant est une fille, Marie-Jeanne, baptisée le 6 décembre 1777 dans la cathédrale Saints Michel et Gudule où a été célébré le mariage de ses parents¹⁷⁵. La date de baptême indique que Madeleine de Neef était enceinte au moment du mariage (Annexe 1 : Arbre généalogique descendant de Gilles Ackerman et Madeleine de Neef).

Le deuxième enfant est également une fille, Françoise, née le 10 décembre 1779 et qui épouse en l'an VI, dans un territoire passé sous administration française, Jacques Joseph Tiberghien : tous les deux jouent un rôle important dans la structuration et la gestion de la famille à la fin du XVIII^e siècle mais également auprès de la maison Ackerman-Laurance sous la monarchie de Juillet. Une troisième fille, jumelle de Françoise, Anne-Catherine, naît également le 10 décembre 1779 mais meurt quelques mois plus tard, le 10 avril 1780.

Un quatrième enfant, le premier garçon, Philippe Joseph, naît le 28 mai 1786. Il est décrit comme étant « infirme » dans le recensement de 1812¹⁷⁶. Ce premier garçon est plus connu sous le diminutif de « Jos Ackerman » dans les archives privées de la maison Ackerman-Laurance.

¹⁷⁵ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, op. cit., p. 23 ; p.28-29.

¹⁷⁶ *Ibid.*, p. 29 et 40.

Enfin, Jean-Baptiste est le dernier enfant de la famille, baptisé le 24 juin 1790 dans la paroisse de Saint-Géry. Tous les enfants du foyer Ackerman sont nés à Bruxelles mais leurs baptêmes ont lieu dans des paroisses différentes « ce qui prouve des déménagements répétés » selon Michel Vanwelkenhuyzen mais aucune adresse n'est précisée dans les actes de baptême¹⁷⁷.

Dans l'acte de sépulture d'Anne-Catherine, jumelle de Françoise, il est précisé que la profession de Gilles Ackerman en 1780 est celle de « domestique auprès du Comte d'Argenteau », « gouverneur des Pays-Bas au nom de l'impératrice Marie-Thérèse [d'Autriche] ». La famille Ackerman habite alors au « Mons Aulæ », littéralement la « Montagne de la Cour », le quartier de résidence de la cour autrichienne à Bruxelles. Le 13 janvier 1794, Gilles Ackerman et Madeleine De Neef achètent « une maison de ville avec vergers y attachés, garnie de ses boiseries, peintures et miroirs, (...) [au 24] rue de la Fourche (...) pour une somme de 9 000 florins, plus une rente annuelle de 1 500 florins »¹⁷⁸. C'est une propriété importante avec cour intérieure. Aucun élément à notre connaissance ne permet d'expliquer ce changement du statut de domestique à celui de propriétaire. Cependant, la mort de Gilles Ackerman interrompt la croissance de la famille à Bruxelles.

Le chef de famille, en voyage à Meudon près Paris, décède le 9 septembre 1794. Jean-Baptiste Ackerman est alors âgé de quatre ans, Jos de huit ans, et Françoise de quinze ans ; il n'y a en revanche plus aucune trace de l'aînée, Marie-Jeanne. Les circonstances précises de la mort de Gilles Ackerman sont inconnues. Les recherches du réseau des généalogistes de l'A.D.F.A. ont exposé que la veuve Ackerman « paie chaque année une taxe foncière de 250 florins la plus haute taxe de la rue » de la Fourche à Bruxelles de 1793 à 1796¹⁷⁹.

À partir de septembre, Madeleine De Neef, désormais veuve Ackerman, devient cheffe de famille. Elle est également mère et propriétaire. Elle vit avec au moins trois de ses enfants : Françoise, Joseph et Jean-Baptiste Ackerman mais ces deux derniers ne sont pas enregistrés dans le recensement avant celui de

¹⁷⁷ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, op. cit., p. 29.

¹⁷⁸ *Ibid.*, p. 30-31.

¹⁷⁹ *Ibid.*, p. 31. Il y a une incohérence dans les dates entre le paiement de la taxe foncière et l'achat de la propriété. La maison de la rue de la Fourche a en effet été achetée en janvier 1794 par Gilles et Madeleine Ackerman.

1812. On discerne néanmoins leur identité lorsque les recensements signalent deux enfants de moins de 12 ans auprès de Madeleine De Neef en 1795 puis un enfant en 1799 : seul Jean-Baptiste Ackerman est âgé de moins de 12 ans en 1799¹⁸⁰. L'absence de Jean-Baptiste Ackerman entre 1802 et 1812 est peut-être le fait d'un placement en pensionnat, dans une institution scolaire, ou bien en apprentissage. La veuve Ackerman vit également avec deux de ses sœurs, célibataires, et une nièce orpheline recueillie dans la maison située à quelques rues de la Grand Place de Bruxelles¹⁸¹. La famille se caractérise alors par une importante sororité.

Nous pouvons nous poser la question des ressources de Madeleine de Neef pour faire vivre à la fois les famille Ackerman et De Neef qui vivent sous son toit. Il est probable que ce soit par le travail des femmes, veuves et célibataires, et peut-être aussi celui des jeunes garçons. Madeleine de Neef a sans doute mobilisé par ailleurs son réseau de parentèle et le réseau marchand de Gilles Ackerman, pour recouvrer des droits et des créances, demander des aides, contracter des prêts, trouver une place pour l'éducation ou le travail de ses enfants. Le travail était nécessaire pour subvenir aux besoins quotidiens de la maison sans oublier, mais sans surestimer, la part de solidarité des acteurs des réseaux familiaux et négociants avec une veuve et ses enfants. En effet, la veuve Ackerman est enregistrée dans les recensements soit comme négociante, soit comme rentière, selon la date des actes ; une patente est payée par son gendre, Jacques Tiberghien, identifié comme marchand de vins par Michel Vanwelkenhuyzen¹⁸².

Le mariage en l'an VI (1797-1798) de Françoise Ackerman avec Jacques Tiberghien, issu lui aussi d'une famille de négociants en quincaillerie et mercerie et voisine des Ackerman, consolide la famille. À la fin du XVIII^e siècle, la famille

¹⁸⁰ A.D.F.A., Histoire et généalogie de la famille Ackerman..., op. cit., p. 40.

¹⁸¹ *Ibid.* p. 41. Bruxelles, Recensement de 1795, section 5, n°932, rue de la Fourche.

¹⁸² *Ibid.* p. 31. Dans les recensements de la ville de Bruxelles de 1795 et 1812, la veuve Ackerman est négociante. Dans les recensements de 1799 et 1802, elle est rentière, p. 40. Le statut de négociant, héritée de son défunt mari en 1794, est utilisée en 1795 mais il est probable que les normes du recensement à la fin du XVIII^e siècle la considère désormais comme veuve de négociant qui vit sur les ressources laissées à la succession qui nous est inconnue. Pour autant, elle retrouve un statut de négociant en 1812, soit une année avant l'émigration pour la France. Il est fort envisageable que la veuve Ackerman ait continué une activité de détail ou de négoce dans les vins, au moins depuis la fin du XVIII^e siècle avec son gendre Jacques Tiberghien, et son fils cadet Jean-Baptiste avant ou après l'année de conscription en 1810.

Ackerman-Tiberghien est explicitement caractérisée comme négociante au regard des actes de la fiscalité personnelle et commerciale, et plutôt dans le vin si l'on croise la profession de la veuve avec celle de son gendre.

Au vu des circonstances de la mort subite de Gilles Ackerman en 1794 et des conséquences que nous avons envisagées sur la famille, nous devons nous demander si ce mariage représente une ascension sociale pour les Ackerman, ou à l'inverse pour les Tiberghien. L'alliance des deux familles par le mariage et les affaires bénéficie sans doute à Jacques Tiberghien qui entre dans le commerce des vins et surtout qui représente, contrôle et dirige les intérêts de la maison Ackerman en tant que seul homme marié de la famille. La veuve Ackerman n'est d'un autre côté, plus seule responsable moralement et financièrement des individus de sa famille. L'union par le mariage de la fille aînée permet également de limiter la répercussion de la mort de Gilles Ackerman, principale source de revenus, mais il est certain que la veuve s'est garanti une influence considérable jusqu'à sa mort sur la destinée de la famille au XIX^e siècle.

Elle a exercé en tant que veuve une activité en rapport avec le commerce et probablement dans le vin jusqu'au départ de la famille pour la France. Selon Michel Vanwelkenhuyzen, d'après l'histoire postérieure de la maison de la rue de la Fourche au XIX^e siècle, le négoce est plutôt un « cabaret », c'est-à-dire un débit de boisson qui à la différence du simple marchand ou débitant peut offrir la consommation sur place à sa clientèle populaire¹⁸³, dans la maison de la rue de la Fourche¹⁸⁴. C'est également à partir de cette hypothèse que le généalogiste explique la présence et la mort de Gilles Ackerman à Meudon : Meudon est alors un village situé à l'ouest de Paris avec un important vignoble qui « réclame les bras d'une bonne partie de la population de cette commune »¹⁸⁵. Les vins produits sont sans doute des vins ordinaires, de boisson, pour la consommation

¹⁸³ F. Théofilakis, « À l'ombre du comptoir : débitants et débits de boissons à Belleville (1860-1914) », *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, n°26-27, 2003, p. 65-84. C'est principalement le mode de consommation qui détermine le type de commerce.

¹⁸⁴ *Ibid.* p. 32-34. Michel Vanwelkenhuyzen considère que c'est un cabaret parce qu'en 1818, un cabaret est ouvert au 24 rue de la Fourche au nom de « Cabaret de l'Oranger » devenu par la suite un hôtel nommé « de la cour de Vienne » puis « Hôtel de Vienne », ce qui indique son emplacement historique dans le quartier de la cour.

¹⁸⁵ L. E. Robert, *Histoire et description naturelle de la commune de Meudon*, 1843, Chapitre I^{er}, p. 14

courante des habitants de la capitale¹⁸⁶. En 1794, Gilles Ackerman aurait peut-être été en « voyage d'affaires » pour goûter, choisir et acheter les vins pour son commerce. Enfin, le gendre Jacques Tiberghien est enregistré comme marchand de vin.

Nous validons en partie l'hypothèse de Michel Vanwelkenhuyzen sur le cabaret car plusieurs éléments de l'identité et du parcours de la famille Ackerman concordent avec le profil de débitant de vins, notamment l'extraction paysanne provinciale du ménage Ackerman-De Neef, la profession de domestique au service du gouverneur des Pays-Bas, la taille de la famille, la place des femmes dans la tenue du commerce et la possible pluriactivité¹⁸⁷. Il est toutefois certain, au regard de la nature des activités viticoles de Gilles Ackerman à la fin du XVIII^e siècle ; celles de Jacques Tiberghien et de la veuve Ackerman au début du XIX^e siècle, que la famille est dans le commerce des vins, une activité qui est probablement celle de Jean-Baptiste Ackerman et de Jacques Tiberghien en France dans toute la première moitié du XIX^e siècle. Par ailleurs, l'activité de la veuve et du gendre dans le commerce des vins est selon nous un élément explicatif de l'émigration des Ackerman de Bruxelles à Saumur. Les vins consommés en Belgique proviennent principalement de France et les vins d'Anjou, de Saumur et de Touraine sont particulièrement appréciés, importés par les marchands flamands pour être revendus et consommés dans les grandes villes de Belgique¹⁸⁸. Il est fort probable qu'à côté des vins du vignoble de Paris, les Ackerman et Tiberghien vendent des vins de Saumur ou de Touraine dans leur cabaret et soient en relation avec des intermédiaires, négociants ou courtiers en vins, de cette région. Il est possible que la famille Ackerman-Tiberghien ait décidé de partir pour la France en remontant à la source des vins du Val de Loire pour continuer à exercer leur profession. Après-tout la veuve

¹⁸⁶ « (...) on récolte, dis-je, du vin très convenable pour les personnes qui veulent s'exciter l'appétit. Il est très apéritif et possède un certain bouquet ou goût de terroir qui n'est pas à dédaigner ; avec du soin on en fait un vin clair et très agréable (...) ». L. E. Robert, *Histoire et description naturelle de la commune de Meudon*, op. cit., p. 188.

¹⁸⁷ F. Théofilakis, « À l'ombre du comptoir : débitants et débits de boissons à Belleville (1860-1914) », op. cit., p. 65-84. L'étude porte toutefois sur la France à la fin du XIX^e siècle.

¹⁸⁸ « (...) les vins rouges forment une très-foible (sic) portion du produit des vignobles de l'Anjou (...) mais les vins blancs sont estimés et fournissent beaucoup à l'exportation : on les expédie surtout en Hollande, et dans les pays du Nord. » et à propos des vins de Touraine « les vins blancs de première qualité s'expédient en Hollande et en Belgique ». A. Jullien, *Topographie de tous les vignobles connus*, Paris, Huzard et Colas, 1816, p. 69 et 73.

Madeleine comme Jean-Baptiste Ackerman ont un savoir-faire dans les pratiques du commerce et les types de vins qui conviennent à la clientèle marchande flamande et leurs consommateurs de Provinces-Unies. Nous ne pouvons pas exclure également le possible rôle joué par la confession de la famille Ackerman, dite protestante, dans le choix de Saumur pour s’y installer. Saumur apparaît comme la ville idéale sur le plan de l’exercice économique et de la sûreté personnelle et politique de la famille Ackerman.

La conduite des intérêts collectifs et des trajectoires individuelles est concentrée dans les mains de la veuve Ackerman et de Jacques Tiberghin qui règlent les conditions de vie de toute la famille au début du XIX^e siècle en ouvrant notamment la voie de l’émigration en France. Tiberghin conserve une place importante auprès de Jean-Baptiste Ackerman tout au long de la première moitié du XIX^e siècle.

À la fin du XVIII^e siècle, plusieurs faits constituent des caractéristiques de la famille Ackerman que nous retrouvons tout au long du XIX^e siècle : une activité économique centrée sur le commerce et tout particulièrement un savoir-faire dans le commerce des vins, notamment d’Anjou, de Saumur et de Touraine ; le rôle majeur des femmes dans la construction, la préservation et la reproduction de la famille et la sauvegarde de ses intérêts économiques ; la nécessité des alliances pour garantir la stabilité, la continuité voire la survie de la famille ; les opportunités de progression économique et sociale offertes par ces unions notamment dans des contextes de déséquilibres familiaux et de bouleversements politiques. La famille Ackerman partage nombre de ces caractéristiques avec la famille Laurance, tels que les liens avec le territoire et les vins du Saumurois.

1.2. La famille Laurance en France

La famille Laurance est originaire de la Touraine et du Haut-Poitou. Jean-Pierre Appolinaire Laurance est né le 18 avril 1765 à Richelieu. La ville fait partie jusqu’en 1790 de la sénéchaussée de Saumur avant d’intégrer le département d’Indre-et-Loire (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier). Richelieu est donc une ville neuve bâtie au XVII^e siècle, vivant principalement du commerce, au carrefour de

la Touraine, du Poitou et de l'Anjou. Le père de Jean-Pierre Appolinaire Laurance, Jean « Laurance-Juet », marié à Madeleine Cador, est dit marchand-fabricant lors du baptême de son fils¹⁸⁹. Le ménage a seize enfants entre 1760, soit deux ans après leur mariage, et 1780, soit un an avant le mort de Madeleine Cador ; au moins quatre sont morts en bas-âge.

Philippine Élisabeth Olivier, épouse de Jean-Pierre Appolinaire Laurance, est née le 1^{er} février 1770 à Loudun dans la Vienne, ville également située au carrefour du Poitou, de la Touraine et de l'Anjou (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier). Elle est la fille cadette de Pierre Olivier, marchand, et de Marguerite Poncet : le couple a onze enfants mais cinq sont soit mort-nés, soit morts sans établir de famille¹⁹⁰. Il est à noter que la grand-mère maternelle de Jean-Pierre Appolinaire Laurance a pour nom de jeune fille Olivier. Il existe peut-être un lien de parenté.

Les familles Laurance et Olivier vivent à seulement quelques lieues puisque bien qu'administrativement séparées, les villes de Richelieu et de Loudun sont voisines, l'une en Touraine, l'autre en Poitou. Il n'y a pas de détails sur la nature des produits commercés par les chefs de famille, tous dits « marchands », mais il est fort probable que les deux familles vivent du commerce des denrées agricoles qui sont produites en Touraine et Poitou, où de nombreux vignobles sont également présents.

Jean-Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier se marient le 15 février 1791 à Richelieu (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier)¹⁹¹. Le « sieur Jean, Pierre, Appolinaire Laurance-Juet » est dit marchand, comme son père. Le père et la mère Laurance sont dits « défunts » au moment du mariage, morts respectivement en 1786 et 1781. Seule la mère de Philippine Élisabeth Olivier, Marguerite Poncet, dite veuve Olivier, est encore vivante.

¹⁸⁹ Archives départementales d'Indre-et-Loire (ADIL), 6 NUM 6-196-043, Collection du greffe, Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1765, 19 avril 1765, baptême de Jean Pierre Appolinaire Laurance.

¹⁹⁰ Archives départementales des Deux-Sèvres et de la Vienne (ADDS&V), 9 E 165-6-1, Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1768-1770, 5 MI 350, Loudun, Saint-Pierre du Marché, 1^{er} février 1770, baptême de Philippine Élisabeth Olivier.

¹⁹¹ ADIL, 6 NUM 6-196-068, Collection du greffe Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1790, Richelieu, Notre de Dame de Richelieu, 15 février 1791.

Un premier enfant, un garçon, naît dans l'année qui suit le mariage. Le 14 octobre 1791, Jean Théophile « Laurence (sic) » est baptisé à Loudun dans la paroisse de Saint-Pierre-du-Marché¹⁹². Fait intéressant, sa marraine est Antonine-Anne Blanchet, épouse de Louis Pascal Olivier, frère de Philippine Olivier. Une de ses tantes, Jeanne Marie Olivier, a également épousé un membre de la famille Blanchet, Henry Joseph. Il y a alors des renchaînements d'alliances matrimoniales, des frères et sœurs d'une famille qui épousent les frères et sœurs d'une autre famille. La famille Laurance-Olivier habite Loudun à la fin du XVIII^e siècle. Jean Théophile, plus couramment connu sous le nom de Théophile Laurance par la suite, est contemporain de Jean-Baptiste Ackerman, à un an et quatre mois d'intervalle.

Un deuxième enfant, une fille, Aminthe, naît également à Loudun dans la même paroisse le 3 juillet 1793¹⁹³ puis un troisième enfant, Rosamire le 6 Ventôse an V (24 février 1797) à Loudun¹⁹⁴. Jean-Pierre Appolinaire est toujours dit marchand. Entre temps, une autre enfant, Élisabeth Elie, est née le 29 messidor an III (17 juillet 1795) mais sa trace se perd par la suite. Aminthe et Rosamire sont mariées à Saumur au début du XIX^e siècle alors qu'entre temps, un quatrième et dernier enfant, Émilie, naît le 9 Frimaire an XIV (30 novembre 1805), dans cette ville (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier).

Les familles Ackerman et Laurance sont enregistrées dans le commerce, soit comme marchande, soit comme négociante. Les alliances par le mariage des deux familles construisent un réseau étendu et complexe, notamment pour les Laurance. Le point commun est sans aucun doute le commerce de denrées agricoles, probablement des vins d'Anjou, de Saumur, de Touraine voire du Poitou pour la Belgique : la famille Ackerman dans l'importation et le débit pour la consommation, la famille Laurance probablement en amont dans la vente et

¹⁹² ADDS&V, 9 E 165-11, Collection du greffe Baptêmes, Mariages, Sépultures, Loudun, Saint-Pierre-du-Marché, 14 octobre 1791. Il est baptisé dans la même paroisse que sa mère. On note en outre que lors de l'enregistrement de son décès à Angers le 4 décembre 1862, il est écrit qu'il est né le 4 octobre 1790, soit quelques mois avant le mariage de ses parents. Il s'agit probablement d'une erreur.

¹⁹³ ADDS&V, 9 E 165-21,5 MI 352, Loudun, Vienne, Naissances, Mariages, Décès, 1793-1794, n°82, 5 juillet 1793, An II.

¹⁹⁴ ADDS&V, 9 E 165-5-1, 5 MI 352, Loudun, Vienne, Naissances, Mariages, Décès, 1796-1797, n°80, Six Ventôse an V, 24 février 1797.

l'exportation. Saumur est un croisement obligé dans le négoce des vins des vignobles du Saumurois et des vins des départements alentours de Touraine et du Poitou. C'est également le point de chute des deux familles au début du XIX^e siècle qui viennent y habiter, travailler et fonder famille.

1.3. Des parcours de migrations divergents (1811-1829)

1.3.1. L'installation des Laurance à Saumur au début du XIX^e siècle

Dans la « liste des commerçants notables de l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, pour servir à l'élection » de ses membres, daté de 1829, « Laurance-Olivier Jean » est enregistré comme étant né à Richelieu, alors âgé de 63 ans, ce qui concorde quasiment avec sa date de naissance en 1765¹⁹⁵. Sa profession est celle de négociant et la date d'établissement de sa maison éponyme, « Laurance Olivier », est datée de 1792. Or, tous les enfants du ménage Laurance-Olivier sont nés à Loudun, dans la Vienne sous la Révolution française, sauf Émilie. Dans le répertoire des formalités hypothécaires de Saumur, à la case de Jean Pierre Appolinaire Laurance-Olivier, sur la page des inscriptions, il y a une créance inscrite en date du 1^{er} Nivôse an XI (22 décembre 1802). Jean-Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier sont à Saumur lors de la naissance de leur fille Émilie en novembre 1805¹⁹⁶. Dans l'acte civil de naissance d'Émilie, le père est déclaré négociant et domicilié « section de l'égalité » où il demeure avec son épouse, ses enfants et son frère Louis Vincent Laurance. Si le ménage Laurance-Olivier est certainement à Saumur en 1805, peut-être dès 1802, il n'y a toutefois pas de traces de la famille dans les recensements et les archives du commerce de la ville de Saumur avant 1810.

¹⁹⁵ Archives département de Maine-et-Loire (ADML), 1 U 40, Liste des commerçants notables de l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, pour servir à l'élection des membres du tribunal, 1829.

¹⁹⁶ ADML, Registre d'état civil, Saumur, naissances, an XIV-1806, 11 Frimaire an XIV, Laurence Émilie. Il est inscrit « Laurence » et « Émelie » mais l'orthographe la plus courante est bien Laurance et Émilie.

En effet, le registre des patentes de la ville de Saumur montre qu'en 1810 « Laurance Jean-Pierre », de la troisième section dite « de l'égalité », habitant rue du Champ de Mars, est négociant et paie une patente de première classe composé du montant fixe de 50 F, du droit proportionnel porté à 35 F dans son cas, et du fonds de dégrèvement de 4,25 F¹⁹⁷. Il est également inscrit, sous différents numéros, au rôle des patentes de 1811 à 1817, 1820, 1823-1827, 1829 et une dernière fois en 1830 avant sa mort. En 1810, un de ses frères, Jean Laurance, résidant rue Beaurepaire à Saumur, est également enregistré comme négociant de première classe mais il est écrit en 1811 qu'il a quitté la ville et demeure à Richelieu¹⁹⁸.

Que ce soit en 1810 avec Jean Laurance ou dès 1805-1806 avec Louis Vincent, Jean-Pierre Appolinaire apparaît comme lié avec sa famille dans le négoce à Saumur. Le recensement de la ville de Saumur de 1812 confirme la présence du foyer Laurance-Olivier au Champ de Mars. Le foyer est alors constitué de Jean Pierre Appolinaire négociant, de « Philippe (sic) Élisabeth Olivier » son épouse, des enfants Théophile, 21 ans, Aminthe 19 ans, Rosamire 15 ans et « Émelie (sic) » 7 ans ; une domestique de vingt-quatre ans, Modeste Fortin est également enregistrée. Entre 1805 et 1820, de l'acte de naissance d'Émilie Laurance au registre de patente, Laurance-Olivier réside toujours dans la section dite de l'égalité, au Champ de Mars, mais à partir de 1820, il habite au n°46 de la Grand Rue St-Nicolas¹⁹⁹.

a) Professions et position sociale des Laurance

Le tribunal de commerce de Saumur enregistre à partir de 1811 Laurance-Olivier non comme négociant mais comme banquier. En effet, le 23 novembre 1807, le président du tribunal de commerce de Saumur, Paul Mayaud, envoie au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur Jean-Pierre Delabarbe une « liste des

¹⁹⁷ Archives municipales de la ville de Saumur (AMS), 1 G 79, Registre des patentes de Saumur, 1810-1811, n°674 et n°683 ; 1 G 80, registre des patentes de Saumur, 1815-1822 ; 1 G 81, registre des patentes de Saumur, 1822 (suite)-1829 ; 1 G 82, registre des patentes de Saumur, 1830-1840.

¹⁹⁸ AMS, 1 G 79, Registre des patentes de Saumur, 1810, n°677.

¹⁹⁹ AMS, 1 G 80, Registre des patentes de Saumur, 1820, n°97.

commerçants notables pour choisir les membres qui composeront le tribunal » ou « liste de 50 citoyens pour un choix de 25 citoyens »²⁰⁰. Laurance-Olivier ne figure pas dans cette liste mais Mayaud en donne peut-être la raison. Il informe en effet le sous-préfet que les entreprises « d'une (sic) couple d'années », c'est-à-dire de moins de deux ans, n'ont pas été listées afin de laisser la préférence « à celles qui le sont beaucoup plus anciennement »²⁰¹. En février 1811, une liste analogue toutefois révisée et organisée non plus par ordre d'importance, mais par ordre alphabétique, est envoyée par le préfet Hély d'Oissel au ministère de l'Intérieur, en charge des élections, pour composer le collège électoral²⁰². Le nom de « Laurence Olivier à Saumur » y figure mais contrairement aux actes d'états civils, recensements et registres de patente dans lesquels il est dit négociant, il est connu comme étant dans la banque (Annexe 3). Il est d'ailleurs le seul des notables et commerçants de cette liste à être enregistré dans la banque. Il n'y a pas de commentaires à la suite de son nom ce qui indique qu'il est peu connu de l'administration préfectorale de Maine-et-Loire.

En 1811, Laurance-Olivier fait alors partie du collège électoral mais il n'est pas élu au tribunal de commerce. C'est à la faveur du renouvellement intégral des tribunaux de commerce de Cholet et de Saumur en 1816, suite au non renouvellement par moitié depuis 1811 et 1813, que Jean-Pierre Appolinaire Laurance-Olivier est élu en tant que 4^e juge²⁰³. Il est remplacé lors de l'élection partielle pour le renouvellement de la première moitié en 1818 puis il est réélu comme juge en août 1819²⁰⁴. En 1821, Laurance-Olivier est remplacé et n'est pas réélu jusqu'à sa mort en juin 1830 ; il demeure toutefois inscrit sur les listes.

En décembre 1824, le sous-préfet établit une liste de quarante notables commerçants de Saumur, « Laurence-Olivier (sic) » est inscrit mais plus en tant

²⁰⁰ Pour l'historique des sous-préfets de Saumur et de l'administration sous-préfectorale au XIX^e siècle, nous nous sommes largement appuyés sur l'ouvrage de référence dirigé par Jean-Luc Marais avec la collaboration de Céline Lambert, *Les préfets de Maine-et-Loire*, Rennes, PUR, 2000. Voir notamment la première partie « Dictionnaire du personnel préfectoral du département de Maine-et-Loire », « les sous-préfets de Saumur ».

²⁰¹ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, 23 novembre 1807.

²⁰² ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, 5 février 1811.

²⁰³ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, 12 décembre 1816. Dans le cas de Laurance-Olivier, la profession de négociant, inscrite en abrégé « négt. », est rayée et suivie de « banquier ». Charles Daniel Dupuis aîné, négociant en vins et grains patenté dès 1810, est alors élu 1^{er} juge. AMS, 1 G 79, Registre des patentes de Saumur, 1810, n°98.

²⁰⁴ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Ministère de la Justice, Personnel, Tribunaux de commerce, Avis de nomination, 3 juin 1818 et 13 août 1819.

qu'homme de banque : il est dit négociant²⁰⁵. La liste mentionne également Charles Bellancourt, son gendre, négociant patenté depuis 1821²⁰⁶. Un certain Paul Desvarannes est alors l'associé de Théophile Laurance : tous deux sont patentés dès 1822 mais Théophile n'apparaît dans aucune des listes de notables commerçants de la ville de Saumur²⁰⁷. Le gendre Bellancourt et Paul Desvarannes succèdent alors à Jean-Pierre Appolinaire au tribunal de commerce de Saumur mais à des postes de moindre honorabilité : Paul Desvarannes est élu et nommé juge suppléant en 1827²⁰⁸, Charles Bellancourt également en 1825²⁰⁹ puis de nouveau en 1829²¹⁰. En 1830, Bellancourt est élu et nommé juge mais il est « empêché » par sa fonction de percepteur²¹¹. Le négociant en vins et grains Charles Daniel Dupuis aîné, résidant quai Saint-Michel en 1822, comme Bellancourt, Desvarannes et Laurance fils²¹², accède à la présidence du tribunal en juin 1826 puis de nouveau en février 1830²¹³.

Charles Daniel Dupuis aîné, Charles Bellancourt et Paul Desvarannes sont des hommes liés de près à la famille Laurance mais aussi à Jean-Baptiste Ackerman.

²⁰⁵ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables pour l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, le sous-préfet, 22 décembre 1824, n°8.

²⁰⁶ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables pour l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, le sous-préfet, 22 décembre 1824, n°25. AMS, 1 G 80, Registre des patentes de Saumur, 1821, n°47.

²⁰⁷ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables pour l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, le sous-préfet, 22 décembre 1824, n°38. AMS, 1 G 81, Registre des patentes de Saumur, 1822, n°141 et n°142.

²⁰⁸ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 14 mai 1827.

²⁰⁹ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 14 février 1825.

²¹⁰ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 9 avril 1829.

²¹¹ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 10 octobre 1833.

²¹² AMS, 1 G 81, Registre des patentes de Saumur, 1822, n°140.

²¹³ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 15 juin 1826 et 16 février 1830.

b) Propriétés et fortune des Laurance

Dans la banque ou dans le négoce, la famille Laurance-Olivier place son argent dans la propriété foncière. Dès 1802, Laurance-Olivier fait l'objet d'inscriptions hypothécaires pour des sommes de plusieurs milliers de francs : 9 314 F le 22 décembre 1802 (1^{er} Nivôse an XI), 2 200 F le 22 octobre 1808 et 6 000 F le 14 janvier 1809 ²¹⁴. La somme de 9 314 F correspond à une inscription hypothécaire pour garantir l'achat de la maison au Champ de Mars par les Laurance-Olivier qui y habite entre 1805 et 1820. Les deux autres inscriptions, pour un total de 8 200 F, correspondent à deux rentes pour le paiement de la maison à termes : une petite partie seulement, moins de 2 000 F, a donc été payée comptant.

En 1818, la bénéficiaire, Angélique Vinet, est titulaire d'une donation entre vifs rémunératoire de la rente, faite par le sieur Etienne Jean Arnault, chanoine honoraire de la Cathédrale d'Angers qui demeure à Saumur. Elle réalise alors des inscriptions de droit d'hypothèque « pour la sûreté et le paiement » des deux rentes : en 1818 pour la première rente de 2 200 F et en 1819 pour la rente de 6 000 F. Seulement, il apparaît que la rente est viagère : les rentes annuelles sont donc à payer durant toute la vie de la bénéficiaire.

Or, dans l'inscription de 1818 faite pour la « sûreté et paiement » de la créance de la première rente, Vinet fait inscrire une somme de 2 300 F soit 100 F de plus : 2 000 F sur la rente viagère de 100 F par an plus deux années d'intérêts échues soit 2 200 F et l'année courante, 100 F soit un total de 2 300 F²¹⁵.

La deuxième rente fait l'objet d'une autre inscription hypothécaire en 1819, toujours pour « sûreté et paiement ». Au 13 mars 1819, l'inscription est réalisée sur une somme de 5 290 F, dont 4 600 F échus : la rente court donc depuis vingt ans, soit approximativement au moment de l'achat de la maison du Champ de

²¹⁴ ADML, 2114 W 144, Répertoire des formalités hypothécaires, vol. 42, case 266, inscriptions, Laurance-Olivier Jean Pierre Appolinaire.

²¹⁵ ADML, 4 Q 12 153, Inscription de privilèges et hypothèques, vol. 69, case 101, Jean Pierre Appolinaire Laurance, 1^{er} octobre 1818, 2300 F.

Mars²¹⁶. D'ailleurs, la « fille majeure » Vinet fait valoir son droit d'hypothèque non seulement sur les sommes échues mais également sur trois années à échoir puisque dans la somme de 5 290 F sont compris 690 F pour « trois années d'arriérages à échoir »²¹⁷. Cette seconde rente viagère fait encore l'objet d'inscription hypothécaire en septembre et août 1828²¹⁸.

Après l'achat de la maison de la rue du Champ de Mars en 1802, les Laurance-Olivier achète en 1820, aussi en viager, une maison et ses dépendances, situées « grande rue St Nicolas » qui jouxte la leur. Une autre inscription hypothécaire pour droit au profit de « Mr François Martin, propriétaire et Dame Françoise Victoire Milet, son épouse », pour « pour sureté et paiement d'une créance de la somme de 5800 francs (...) » est faite le 10 février 1820²¹⁹. Dès 1820, le négociant Laurance-Olivier est domicilié rue Saint-Nicolas dans les registres de patente. La famille Laurance-Olivier est donc propriétaire en 1820 de deux maisons voisines, mitoyennes, situées dans le centre de Saumur, dans sa partie sud-ouest, dans le quartier des négociants et commerçants de la ville (Annexe 7). Dix ans plus tard, le patrimoine foncier de la famille Laurance-Olivier s'est considérablement enrichi par l'achat successif de terres et d'immeubles, en nombre plus qu'en valeur puisqu'elle achète quatre propriétés, entières ou en proportion, pour un total de 3 220 F²²⁰.

En effet d'après le registre des formalités hypothécaires, Jean-Pierre Appolinaire fait l'acquisition en 1822 de 50 ares, soit un demi-hectare, « de vigne dans le clos Moreau et le bois de la garenne, commune de Rou [Rou-Marson] » pour 1 600 F. Sous le règne de Charles X, Laurance Olivier achète des immeubles ou portion d'immeubles à Saumur : une portion de maison sur les ponts à Saumur en novembre 1825 pour 100 F, en octobre 1826 une autre

²¹⁶ ADML, 4 Q 12 155, Inscription de privilèges et hypothèques, vol. 71, case 457, inscriptions, Jean Pierre Appolinaire Laurance, 13 mars 1819, 5290 F.

²¹⁷ ADML, 4 Q 12 155, Inscription de privilèges et hypothèques, vol. 71, case 457, inscriptions, Jean Pierre Appolinaire Laurance, 13 mars 1819, 5290 F.

²¹⁸ ADML, 2114 W 144, Répertoire des formalités hypothécaires, vol. 42, case 266, transcriptions, Laurance-Olivier Jean Pierre Appolinaire.

²¹⁹ ADML, 4 Q 12160, Inscription de privilèges et hypothèques, vol. 76, case 299, inscriptions, Jean Pierre Appolinaire Laurance, 10 février 1820, 5800F.

²²⁰ ADML, 2114 W 144, Répertoire des formalités hypothécaires, vol. 42, case 266, transcriptions, Laurance-Olivier Jean Pierre Appolinaire.

portion de maison à Saumur pour 700 F puis en janvier 1829, une maison située au n°12 de la rue de Fenet à Saumur pour 820 F²²¹.

Une acquisition en avril 1826 se démarque de toutes les autres : celle de la maison dite « de la Reine de Sicile » sur l'île d'Offard, conjointement avec un certain Bineau, une famille liée aux Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle (Annexe 7). Par la suite, la famille Laurance-Olivier est seule propriétaire du bien et sa vente bénéficie à sa veuve, son fils, ses filles et petits-enfants²²².

Née pendant la Révolution française à Loudun, installée à Saumur en décembre 1802 sous le Consulat, reconnue parmi les notables commerçants de la ville sous le I^{er} Empire en 1811, la famille Laurance-Olivier préserve sa position sociale et économique, mais renforce sa fortune par l'activité de Jean Pierre Appolinaire Laurance-Olivier dans la banque ou le négoce. La famille se constitue un patrimoine immobilier et foncier, composé de cinq maisons et d'une terre à vigne et bois pendant la Restauration. C'est sous Louis XVIII que l'homme de banque et de négoce Laurance-Olivier marie ses deux filles aînées, Aminthe et Rosamire, à des militaires.

c) Le mariage des filles

Aminthe Laurance est mariée le 14 février 1815 à Saumur à Charles Elie Stanislas Bellancourt « (Chef d'escadron), capitaine au régiment des chasseurs royaux de France, chevalier de la légion d'honneur » (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier)²²³. Charles Bellancourt est le fils de feu Jacques Hubert

²²¹ ADML, 2114 W 144, Répertoire des formalités hypothécaires, vol. 42, case 266, transcriptions, Laurance-Olivier Jean Pierre Appolinaire.

²²² Bibliothèque nationale de France (B.N.F), Gallica, Société des lettres, sciences et arts du Saumurois, juillet 1935, « Les Noces d'argent de la société », p.48-49. La partie de l'immeuble proprement appelée « maison de la Reine de Sicile » est vendue aux termes d'une liquidation des biens de M. Laurance par un acte notarié en date des 1^{er}, 3, 24 et 27 juin 1843, Acte Pinson, Étude de Me. Lenfantin, notaire à Saumur. L'immeuble est ensuite vendu le 22 juillet 1912 à la ville de Saumur. Il est par la suite classé monument historique.

²²³ ADML, 6 E 328-53, Registre d'état civil, Saumur, Mariages, 1814-1816, 1815, Bellancourt Charles Elie Stanislas et Laurance Aminthe, 14 février 1815.

Bellancourt, marchand épicier de son vivant, et de Angélique Judith Malice²²⁴. Aminthe a alors 21 ans et Charles Bellancourt a 40 ans. Charles Bellancourt se déclare négociant en 1821 puis percepteur en 1830 mais il est de nouveau négociant de 1831 à 1837 avant sa faillite en 1838 qui mobilise sa belle-famille Laurance et Jean-Baptiste Ackerman, pour un prêt de quelques milliers de francs. Il est de nouveau percepteur des contributions directes de la commune de Varrains de 1841 à 1848²²⁵.

Rosamire Laurance est mariée le 4 mai 1818 à la mairie de Saumur, par le maire Henri Mayaud, à Charles Casimir Beucher de Saint-Ange, alors « sous-lieutenant au régiment des chasseurs de la Vienne » mais dit démissionnaire (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier)²²⁶. Il est l'unique fils de Louis Casimir Beucher de Saint-Ange et de Eugène Rose Joseph Dupont alors domiciliés à Naples et qui ne sont pas présents lors du mariage mais leur consentement a été recueilli²²⁷. Rosamire est quant à elle domiciliée chez ses parents, grand-rue St Nicolas ; l'époux y est également logé. Le témoin de Charles Beucher de Saint-Ange est un « sous-lieutenant au 23^e [escadron] des Chasseurs à l'École Royale d'Équitation établie en cette ville », âge de 21 ans, et pour Rosamire Laurance, Jean Théophile Laurance, son frère encore inscrit comme « commis négociant ». Charles Elie Stanislas Bellancourt, également chef d'escadron, avec son épouse Aminthe et Olivier Proust, « cousin germain de la mariée », avoué et juge suppléant au tribunal [civil] de Saumur sont présents au mariage de Rosamire. En bas de l'acte, apparaît pour la première fois la signature d'Émilie Laurance, alors âgée de 12 ans, ce qui indique son instruction élémentaire.

Charles Beucher de Saint-Ange est demeuré dans l'armée, contrairement à Bellancourt, mais dans l'instruction, à l'école de cavalerie de Saumur, ouverte en 1815. Dans *Les souvenirs* du général L'Hotte, *un officier de cavalerie*, une

²²⁴ Les Bellancourt habitent rue de l'arbre à sec à Paris, à quelques pas du palais du Louvres. L'actuelle rue de l'arbre à sec est située dans le 1^{er} arrondissement de Paris.

²²⁵ ADML, 3 M 77, 1842, liste des électeurs censitaires du canton-sud de l'arrondissement de Saumur.

²²⁶ ADML, 6 E 328-53, Registre d'état civil, Saumur, Mariages, 1818, Beucher de Saint-Ange Charles Casimir et Laurance Rosamire, 4 mai 1818.

²²⁷ Sous signature privée auprès du « chancelier provisoire du consulat général de la France à Naples et par le consulat général de France dans le Royaume des deux Siciles » en juillet 1817 et enregistré à Saumur le 16 avril 1818.

biographie posthume, ce dernier parle de Beucher-de-Saint-Ange dont il été l'élève²²⁸. Beucher-de-Saint-Ange est dit écuyer de carrière au manège de Saumur, « qui enseignait aux divisions » mais qui « ne professait pas l'équitation proprement dite, une hernie, disait-on, l'empêchant depuis longtemps de monter à cheval »²²⁹. L'Hotte se livre d'ailleurs à une description amusée de son ancien professeur, décrit comme lunaire, loin de « l'esprit militaire » mais « il n'en était pas moins doué de rares qualités. Ses connaissances étaient étendues ; il écrivait fort bien, parlait autant que varie mieux encore et avait un talent de peintre »²³⁰. Beucher-de-Saint-Ange a donc eu plusieurs fonctions au sein de la cavalerie militaire²³¹.

Les deux filles aînées de la famille Laurance-Olivier ont toutes deux épousés des militaires. L'un est devenu négociant puis percepteur, l'autre officier instructeur et directeur du haras d'études à l'école de cavalerie de Saumur et

²²⁸ A.F. L'Hotte, *Un officier de cavalerie : souvenirs du général L'Hotte*, Paris, Plon-Nourrit et Cie, 1905. Avant de devenir l'écuyer en chef du manège de l'École de Cavalerie de Saumur en 1865 puis général commandant en 1874, Alexis L'Hotte a été officier de Saint Cyr, élève en 1845 à l'âge de 20 ans à l'école de cavalerie de Saumur. IFCE, *Le Cadre Noir*, « L'histoire du Cadre Noir - Les grands maîtres - Alexis L'Hotte », consulté le jeudi 18 juin 2020, url : <https://www.ifce.fr/cadre-noir/ecole-nationale-dequitation/le-cadre-noir/lhistoire-du-cadre-noir/>.

²²⁹ *Ibid.*, p. 56 et 333.

²³⁰ « (...) Ses attributions ne se bornaient pas à la direction du haras. Il concourait, avec le commandant Rousselet, à l'instruction hippique de la même division d'officiers, les fonctions de ce dernier se bornant à la pratique équestre. Ce partage de l'instruction hippique ne se présentait que pour ces deux écuyers. Tous les autres écuyers réunissaient, chacun dans ses mains, tout ce que comportait cette instruction. M. de Saint-Ange avait été officier, mais ses allures n'avaient rien conservé de sa profession primitive. Sa nature d'artiste apparaissait à tout instant et la distraction, à laquelle il était enclin, souvent le portait loin de ce qui l'entourait et aurait dû l'occuper. Ainsi, on racontait que, lorsqu'il faisait l'appel de sa division, toutes raisons étaient données pour justifier les absences, même celle de décès et, son esprit étant alors sans doute ailleurs, il continuait l'appel, sans se préoccuper autrement du soi-disant défunt. Lorsqu'il conduisait les officiers herboriser dans la campagne, il arrivait que sa division s'égrénait peu à peu. Les laborieux seuls continuaient à l'accompagner et lui donnaient la réplique. Tout à ses démonstrations, il ne se retournait vers son auditoire qu'au moment où l'heure de terminer la séance devait être arrivée ; alors, s'il voyait le nombre des officiers très réduit, il se bornait à dire : « L'heure doit être sonnée, il n'y a presque plus personne. (...) D'une nature fine, distinguée, son langage comme ses manières, tout, en lui, révélait l'homme de bonne compagnie. » *Ibid.*, p. 59-60.

²³¹ Charles Beucher de Saint-Ange a en effet publié un ouvrage intitulé Cours d'Hippologie qui a été adopté par le ministère de la Guerre en 1852 pour l'enseignement à l'école de cavalerie « et dans les corps de troupes à cheval ». Il a par ailleurs assuré la direction du haras d'études de l'école de cavalerie de Saumur. *Ibid.*, p. 187.

À travers les qualités en selle de l'écuyer en chef du manège L'Hotte, devant l'Empereur Napoléon III lors du premier concours de la Société hippique française au palais de l'industrie en avril 1866, le Spectateur militaire voit en L'Hotte un rappel d'anciens cavaliers estimés dont « Saint-Ange ». Ce dernier figure aux côtés de Baucher et d'Aure, les deux maîtres à penser de L'Hotte. *Ibid.*, p. 366-367. Ces deux écuyers sont encore aujourd'hui de grands personnages de l'histoire du Cadre Noir et de l'équitation française. Institut français du cheval et de l'équitation (IFCE), *Le Cadre Noir*, « L'histoire du Cadre Noir - Les grands maîtres - Alexis L'Hotte », consulté le jeudi 18 juin 2020, url : <https://www.ifce.fr/cadre-noir/ecole-nationale-dequitation/le-cadre-noir/lhistoire-du-cadre-noir/>.

auteur d'ouvrages sur l'étude du cheval. Les deux hommes sont respectivement Chevalier de la Légion d'Honneur et Officier de la Légion d'honneur. Ces deux mariages reflètent les alliances de deux groupes sociaux majoritaires de l'élite économique et sociale dominante à Saumur qui ont émergés et se sont affirmés au XIX^e siècle : les négociants et les officiers de l'école de cavalerie. Ils démontrent par ailleurs l'intégration sociale de la famille Laurance.

1.3.2. La famille Ackerman : migration et installation à Saumur (1813-1819)

a) L'émigration de Belgique (1813-1814)

La famille Ackerman vit à Bruxelles au début du XIX^e siècle. Elle aussi traverse les différents régimes puisque « (...) l'Autriche abandonne ses anciens Pays-Bas annexés par la France (...) » en 1792²³². Dès janvier 1790, les sujets de Belgique proclament la République des États belges, rapidement abolie par les troupes autrichiennes. Toutefois, les Pays-Bas autrichiens, composés de Belges et de Hollandais, sont rapidement envahis par la France en 1792. La Belgique est annexée et administrée officiellement par la France en 1794 après l'abandon des Pays-Bas par l'Autriche : les provinces de Belgique sont alors divisées en neuf départements tandis que les provinces de Hollande, réunies en République puis en Royaume sous Napoléon I^{er}, sont divisées en huit départements non annexés à la France. L'administration et les lois autrichiennes sont remplacées par celles de la République française, du Consulat et de l'Empire : « les Belges devinrent des citoyens français à part entière, libres et égaux devant la loi »²³³.

La famille vit alors du négoce ou du commerce de détails des vins, sans doute par la tenue d'un cabaret à leur domicile de la rue de la Fourche, à deux pas de la Grand Place, dans la ville qui sépare et réunit à la fois les flamands du Nord et les Wallons du sud : Bruxelles.

²³² J. Lovie, A. Palluel-Guillard, *Nouvelle histoire de la France contemporaine. L'Épisode napoléonien. Aspects extérieurs (1799-1815)*, Paris, Seuil, tome 5., 1972, p. 7.

²³³ J.-P. Popelier, *L'immigration oubliée. L'histoire des Belges en France*, Lille, La voix du Nord, 2003, p. 31.

Dans la Belgique française, la conscription militaire mobilise dans l'armée de l'Empire les jeunes de 19-20 ans pour deux années de service : « les conscrits belges eurent l'honneur de servir dans l'armée française » selon l'opinion de Jean Popelier²³⁴. Jean-Baptiste Ackerman est un conscrit de 1810 et son dossier fournit la première description physique du fils cadet Ackerman : « taille : 1m65 ; Cheveux et sourcils bruns ; yeux bleus ; front découvert, nez et bouche moyens ; menton rond ; visage ovale ; teint brun »²³⁵.

En 1810, le [second] blocus continental rend le commerce difficile. La campagne d'Espagne et la conscription posent néanmoins des difficultés : « de plus en plus jeunes et inexpérimentés, des corps étrangers de plus en plus nombreux quoique peu maniables (...) l'armée était démoralisée par une foule de combats sanglants, sans profit ni gloire (...) et les épidémies se révélaient aussi cruelles que les Espagnols »²³⁶. Jean-Pierre Popelier estime que les trois-quarts des conscrits belges désertèrent l'armée Impériale. Michel Vanwelkenhuyzen a pu parcourir le dossier de conscription de Jean-Baptiste Ackerman et relever la déclaration d'incapacité pour hernie formulée par le jeune homme mais « la décision du Conseil de Révision [demeure] inconnue »²³⁷. Ackerman a la taille moyenne des Français conscrits, soit 1m65, mais la hernie est une cause de dispense aux côtés des infirmités diverses, des fractures et de la myopie²³⁸. Il est donc peu probable que Jean-Baptiste Ackerman ait effectué son service militaire en 1810 dans les armées napoléoniennes.

Si la famille négociante Ackerman-Tiberghien est présente à Bruxelles en 1812 d'après les documents du recensement, elle ne l'est plus en 1816 ni les années suivantes. Les causes de l'émigration de Belgique de Jean-Baptiste Ackerman et sa famille sont autant économiques que politiques en dépit du commentaire de Michel Vanwelkenhuyzen : « Lorsqu'on a de la fortune, on craint les révolutions, les situations politiques instables et imprévisibles, d'où le départ »²³⁹. Nous ne savons rien de l'état exact de la fortune des Ackerman

²³⁴ *Ibid.*, p. 31.

²³⁵ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman*, op. cit., p. 33.

²³⁶ J. Lovie, A. Palluel-Guillard, *Nouvelle histoire de la France contemporaine. L'Épisode napoléonien. Aspects extérieurs (1799-1815) ...*, op. cit., p. 125.

²³⁷ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman*, op. cit., p. 33.

²³⁸ J.-L. Chappey, B. Gainot, *Atlas de l'empire napoléonien 1799-1815. Ambitions et limites d'une nouvelles civilisation européenne*, Paris, Autrement, coll. Atlas/Mémoires, p. 37.

²³⁹ J.-L. Chappey, B. Gainot, *Atlas de l'empire napoléonien 1799-1815...*, op. cit., p. 34.

hormis la possession de la maison. Mais le généalogiste belge a toutefois démontré que c'est Jean-Baptiste Ackerman qui donne les motifs, réels ou fictifs, de son émigration de Belgique dans sa lettre de demande de naturalisation adressée au roi des Français, Louis-Philippe, en date du 17 octobre 1830. Cette demande est effectuée après la révolution qui a aussi bouleversé la Belgique, jusqu'à aboutir à son indépendance :

« Sire,

Né à Bruxelles en 1790, mes souvenirs les plus reculés ne me rappellent qu'administration Française que lois françaises, et ces glorieuses couleurs que Jemmapes fit flotter sur toute la Belgique. Lorsqu'en 1814 les armées françaises accablées et non vaincues, furent forcées d'évacuer les Pays-Bas, je suivis un drapeau qui étoit devenu le mien, je vins fixer mon domicile sur le vieux sol de France que je n'ai plus quitté depuis (...) »²⁴⁰.

Dans cette lettre, dont le but est de susciter les faveurs du roi et d'obtenir la naturalisation, Ackerman témoigne de sa jeunesse et de son éducation française. Il exprime aussi son amour et sa fidélité envers la France jusqu'à quitter Bruxelles, la Belgique, et suivre les pas de l'armée française en retraite. Ces sentiments patriotiques sont corroborés par les témoignages des « confrères de Saumur, (...) camarades de la Garde nationale [et] (...) autorités civiles et militaires »²⁴¹. Jean-Baptiste Ackerman est lié à la France mais il n'est pas partisan de n'importe quel régime politique. En effet, il évoque dans sa lettre au roi des Français la bataille de Jemmapes du 6 novembre 1792 et, de son point de vue, la libération de la Belgique sous les « glorieuses couleurs » de l'armée révolutionnaire française. Louis-Philippe d'Orléans est l'un des généraux victorieux de la bataille de Jemmapes : l'armée se bat alors sous un drapeau presque totalement tricolore (bleu, blanc, rouge) pour la défense et la propagation des idées révolutionnaires d'une 1^{ère} République fraîchement constituée, en septembre 1792. Ackerman est donc sensible aux idées de la

²⁴⁰ AN (Archives Nationales), Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

²⁴¹ Le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur Bruley-Desvarannes : « Je connais très particulièrement M. Ackerman. J'affirme que, Français par les sentimens (...) ». Le colonel de la Garde nationale, Charles Daniel Dupuis aîné : « Son éducation est toute française et son cœur est à la France depuis longtemps ». AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux Ministre de la justice, Saumur, 14 avril 1831 et feuillet « témoignages et signatures ».

Révolution avec lesquelles il a grandi. Il est Français de cœur autant que d'esprit mais il n'est pas pour autant un républicain. Il se dit un soutien de la monarchie mais il est en revanche farouchement opposé au despotisme et au conservatisme que représentent à ses yeux les vieilles monarchies d'Europe, les Orangistes, les Hasbourgs et les Bourbons comme il l'exprime dans sa lettre au « Roi-Citoyen »²⁴².

Cette argumentation est documentée, à partir des nouvelles publiées dans les journaux, mais c'est aussi une justification de son parcours depuis son départ de la Belgique à la suite des événements de 1814 jusqu'à son établissement en France. Jean-Baptiste Ackerman quitte en effet la Belgique le 17 mai 1814 avec sa mère, la veuve Ackerman, pour rejoindre sa sœur Françoise et son beau-frère Jacques Tiberghien avec leurs enfants, parti à la fin de l'année 1813 pour un village au sud de Paris, Charenton²⁴³. Au mois de novembre 1813, la Hollande s'insurge en appelant le prince d'Orange et s'ouvre aux troupes de Bülow, le général prussien. Cette insurrection annonce ainsi les premières batailles de la « campagne de France » au 30 décembre entre l'armée impériale de Napoléon I^{er} et les armées coalisées à partir de février 1814. La ville de Paris capitule le 30 mars et l'Empereur abdique le 11 avril²⁴⁴. La famille Ackerman a sans doute eu vent depuis Bruxelles de l'insurrection de la Hollande et craint les conflits à venir : la majeure partie de ses membres a quitté la Belgique en octobre 1813 avant la tempête pour trouver refuge au cœur de la France, alors que la circulation à l'intérieur de l'Empire était encore aisée et éviter les conséquences de la guerre. L'émigration a pour cause la fuite du « despotisme » des monarchies de l'Europe du Nord et de l'Est. Le fils cadet et la mère sont alors restés à Bruxelles, pour s'occuper des affaires et des intérêts de la famille, notamment en ce qui concerne Philippe-Joseph, dit Jos Ackerman. En effet, le frère aîné des Ackerman n'a pas émigré de Belgique avec sa famille, peut-être

²⁴² « Mais le drapeau tricolore avait disparu ; sous une dynastie décrépète, la France étoit courbée sous un joug odieux (...). La déchéance encourue vis-à-vis des Bourbons doit-elle m'être apper par le Roi-Citoyen ? Pour avoir eu horreur du despotisme, serai-je repoussé par la France régénérée ? ». AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

²⁴³ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, op. cit., p. 34.

²⁴⁴ J. Lovie, A. Palluel-Guillard, *Nouvelle histoire de la France contemporaine. L'Épisode napoléonien. Aspects extérieurs (1799-1815)*, op. cit., p. 144-146.

par crainte d'un rejet ou d'un renvoi à cause de son infirmité²⁴⁵. Dès octobre 1831, dans les livres de compte de la maison Ackerman-Laurance et en septembre 1842, Jos Ackerman est localisé à Jette-Saint-Pierre, une commune située au nord de Bruxelles²⁴⁶.

Jean-Baptiste Ackerman et la veuve Ackerman ont préparé pendant plusieurs mois l'émigration de la famille et l'installation en France mais leur date de départ, au 17 mai 1814 selon Michel Vanwelkenhuyzen, indique également qu'ils ont retardé ce moment, jusqu'à la fin des hostilités. Ce n'est pas un hasard s'ils quittent la Belgique après l'abdication de Napoléon I^{er} en avril 1814 : l'issue finale a rendu inéluctable l'immigration en France des Ackerman. Une fois passée les révolutions de juillet 1830 et l'indépendance de la Belgique déclarée, Jacques Tiberghien retourne vivre à Bruxelles²⁴⁷. Les batailles de la fin du I^{er} Empire, l'abdication de Napoléon et le changement de régime politique ont été déterminantes dans l'émigration des Ackerman.

La présence des Ackerman à Charenton, aux lieu-dit les « carrières », est affirmée par Michel Vanwelkenhuyzen bien qu'il n'ait trouvé la moindre trace dans les archives du Val-de-Marne et de Charenton-le-Pont²⁴⁸. Le premier recensement des étrangers en France n'est réalisé qu'à partir de 1851²⁴⁹ et, hormis les livrets d'ouvriers et les passeports délivrés aux étrangers pour circuler sur le territoire, il est bien difficile de trouver leur trace en dehors des archives de la police et de la justice. Lors de sa demande de naturalisation, Ackerman ne mentionne pas son passage par Charenton dans le premier courrier adressé au roi des Français Louis-Philippe en octobre 1830, ni dans le deuxième courrier et la déclaration au Garde des Sceaux, ministre de la Justice, le 14 avril 1831²⁵⁰. C'est le préfet du département de Maine-et-Loire, Hyacinthe Barthélémy, qui

²⁴⁵ J.-P. Popelier, *L'immigration oubliée. L'histoire des Belges en France*, op. cit., p. 102. Il est alors décrit comme sourd et muet.

²⁴⁶ ADML, 222 J 1468, Grand Livre, compte Joseph Ackerman, p. 75 ; ADML, 222 J 1, Dossier Faillite, Correspondance Ackerman-Laurance avec Guénois, 20 septembre 1842, lettre de Jos. Ackerman à Maître Pinson, notaire.

²⁴⁷ ADML, 222 J 1468, Grand Livre, compte Jacques Tiberghien, p. 91 et p. 320.

²⁴⁸ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, op. cit., p. 33-35. Les recherches que nous avons menées à distance dans les archives municipales, notamment dans les recensements à partir de 1813, à l'instar des généalogistes, n'ont rien données.

²⁴⁹ J.-P. Popelier, *L'immigration oubliée...*, op. cit., p. 42.

²⁵⁰ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman à Louis-Philippe, Roi des Français, Saumur, 17 octobre 1830 ; lettre de Jean-Baptiste Ackerman à Monsieur le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, Saumur, 14 avril 1831.

mentionne dans sa réponse à une demande de renseignements « sur la conduite du réclamant, sur le temps de son séjour en France, sur ses moyens d'existence » formulée par le ministère de la Justice le 31 mars 1831²⁵¹, l'installation de « Mr Ackerman » en France depuis 1814, d'abord à Charenton près Paris²⁵². Le préfet a certainement obtenu l'information auprès du sous-préfet de Saumur, Bruley-Desvarannes, qui se déclare proche d'Ackerman dans sa lettre de soutien à la demande de naturalisation du négociant²⁵³. La source de cette information est donc Jean-Baptiste Ackerman lui-même mais il n'y a aucune raison objective de remettre en cause son passage par Charenton ; il y a même un lien avec son activité dans le négoce des vins attestée sous la monarchie de Juillet.

La ville de Charenton est située au sud de Paris, aux portes de Bercy. C'est un village à la confluence de la Seine et de la Marne, dont le nom est issu de son activité d'extraction de pierre mais c'est également, depuis l'époque moderne, un lieu de déchargement des cargaisons fluviales pour le commerce des vins, du bois, des blés et céréales²⁵⁴. Au cours du XIX^e siècle, le négoce des vins prend de plus en plus d'importance au sud de Paris, à Charenton et à Bercy²⁵⁵. Charenton était donc le point de convergence des voies fluviales de transport et de commerce des vins de la Bourgogne, de la Champagne et autres vins pour Paris

²⁵¹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, Le Ministre de la Justice à Monsieur le préfet de Maine-et-Loire, Paris, le 31 mars 1831.

²⁵² AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre du préfet de Maine-et-Loire H. Barthelemy à Monsieur le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice.

²⁵³ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, Minute, Ministère de la Justice, direction des affaires civiles, 18 mai 1831.

²⁵⁴ Site Internet officiel de la ville de Charenton-le-Pont, « Découvrir Charenton », « Archives et patrimoines », « Histoire de la ville », consulté le vendredi 19 juin 2020, url : www.charenton.fr

²⁵⁵ Ce commerce est stimulé par la première voie chemin de fer du Paris-Lyon-Méditerranée ouverte en août 1849. En effet, des compagnies s'installèrent à Charenton pour créer et gérer des entrepôts de marchandises, les magasins généraux, d'une surface de 51 000 m², loués à des négociants et « qui s'inscrivaient dans la continuité des entrepôts parisiens de Bercy » dans le but d'éviter les taxes de l'octroi à l'entrer des vins dans la ville de Paris. Site Internet officiel de la ville de Charenton-le-Pont, Exposition « Histoire du quartier de Bercy », 2017, consulté le vendredi 19 juin 2020, exposition téléchargeable, url : https://www.charenton.fr/culture/archives_patrimoine/pdf/EXPO_BERCY_JEP_2017.pdf.

Des magasins généraux ont été construits par la Compagnie du Parc de Bercy à l'emplacement des anciens jardins du château de Bercy, entre la ligne de chemin de fer et la Seine, dont une partie uniquement pour les vins et spiritueux. Un port puis en 1869 une gare Bercy-Conflans ont même été créées pour les magasins généraux. Site Internet officiel de la ville de Charenton-le-Pont, Livret « Charenton-le-Pont. Voyage dans l'histoire de la ville », 2015, consulté le vendredi 19 juin 2020, livret téléchargeable, url : https://www.charenton.fr/culture/archives_patrimoine/pdf/Livret_Hist_Charenton_2015.pdf.

ou en transition pour les ports de la Manche, principalement le Havre, et les expéditions à l'étranger.

C'est bien l'activité dans le commerce des vins qui explique selon nous l'installation de Jacques Tiberghien et sa famille en 1813, bientôt rejoints par Jean-Baptiste Ackerman et la veuve Ackerman, à Charenton. Ils avaient probablement des relations établies avant 1814 et les hommes ont du trouver du travail en tant que courtiers en vins, commissionnaires ou commis-négociants pour des maisons de négoce. Jean-Baptiste Ackerman et sa mère ne sont toutefois pas restés longtemps, moins d'un an, ce qui indique qu'ils n'ont pas voulu ou pu vivre à Charenton : ils se sont installés à Saumur dès 1815. Là encore, les Ackerman avaient des relations et des raisons de partir vivre à Saumur si rapidement après leur départ de la Belgique. Ils se sont installés dans une ville éloignée des mouvements de la capitale mais aussi de la frontière, contrairement à la majorité des réfugiés de Belgique qui se sont installés dans les villes frontalières du Nord. Il est à supposer qu'ils ont choisi une ville qui correspond à leur confession supposée et leur mode de vie socio-économique, en amont du commerce des vins en Belgique : Saumur. Mais leur statut d'étranger rend leur identification en France difficile.

b) Les premières traces discrètes de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur (1815-1829)

Aucun document officiel de l'administration, des archives du recensement ou des passeports, n'atteste de la présence des Ackerman à Saumur en 1815. Aucun document ne fait mention de Madeleine De Neef, veuve Ackerman, à Saumur avant la déclaration de son décès à l'officier d'état civil le 18 mars 1829 par Théophile Laurance et Jean-Pierre Appolinaire Laurance²⁵⁶. Seules les déclarations approximatives de Jean-Baptiste Ackerman, corroborées par celles de plusieurs soutiens, témoignent de sa propre présence à Saumur dès 1815. Le sous-préfet de Saumur, Bruley-Desvarannes affirme en effet en avril 1831 dans

²⁵⁶ ADML, Registre d'état civil, Saumur, 1826-1829, décès, 1826, 18 mars, n°100, De Neef Marie Magdeleine, Vve Ackerman.

son « certificat » pour appuyer la demande de naturalisation d’Ackerman que : « (...) Français par les sentiments, par l’étroite sympathie qui l’unit à nous depuis plus de 16 ans, nul ne mérite mieux que lui, à tous égards, les honneurs de la naturalisation »²⁵⁷. Dans sa correspondance commerciale active avec ses clients belges en 1846, le négociant affirme à trois reprises qu’il a « (...) l’habitude de ces affaires [le négoce des vins et l’expédition pour la Belgique et la Hollande] depuis 30 ans » ou « qu’il travaille avec [nom illisible] depuis 30 ans ». Ces dires confirment l’installation à Saumur à partir de 1815²⁵⁸.

En effet, il est déclaré dans plusieurs sources que l’établissement de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur ou que la création de la maison Ackerman-Laurance dans la ville date d’août 1819. Le négociant indique lui-même, ou du moins ne conteste-t-il pas cette information, en vertu de « l’article 1^{er} de la loi du 14 septembre 1814 relative à la naturalisation des habitants des départements qui avaient été réunis à la France depuis 1791 », être domicilié à Saumur depuis le mois d’août 1819²⁵⁹. Dans les « listes des notables commerçants de l’arrondissement du tribunal de Saumur pour servir à l’élection des membres du tribunal », le nom Ackerman-Laurance apparaît dès la liste établie en 1832 et des renseignements sur l’identité du négociant y sont indiqués : « Bruxelles 24 juin 1790, naturalisé français suivant ordonnance du 14 mai 1831, Lettres patentes du 3 juin 1831 ». Il est de plus précisé que la « date de l’établissement du commerce » sous sa raison sociale « Ackerman-Laurance » est 1819. Par ailleurs, un autre établissement de négoce date de 1819, celui de Charles Bellancourt marié à Aminthe Laurance²⁶⁰. Dans la liste de 1835, Bellancourt n’apparaît plus parmi la liste des notables mais Ackerman-Laurance y est

²⁵⁷ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux Ministre de la justice, Saumur, 14 avril 1831 et feuillet « témoignages et signatures », certificat de Bruley-Desvarannes avec le sceau de la sous-préfecture.

²⁵⁸ ADML, Fonds A-L, 222 J 1443, lettre Ackerman-Laurance à Hirard fils et Thomas, 10 octobre 1846. Voir également la lettre à Hekking frères, 25 octobre 1846 et lettre à J. Vanaken, 29 septembre 1847.

²⁵⁹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, déclaration de Mr Ackerman à la mairie de Saumur, 14 avril 1831.

²⁶⁰ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables pour l’arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, 10 octobre 1832.

encore ; la date de l'établissement du commerce inscrit est encore celle d'août 1819²⁶¹.

La date d'août 1819 n'a pas été citée par les généalogistes de l'A.D.F.A. ni par Geoffrey Ratouis dans son ouvrage sur le bicentenaire de la maison Ackerman. Nous ne la trouvons pas non plus dans les diverses sources imprimées d'auteurs locaux sur le vin ou l'industrie de la seconde moitié du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle. Par ailleurs, les jugements et les procès-verbaux de dépôts d'actes de sociétés du tribunal de commerce de Saumur, qui ne sont conservés qu'à partir de 1822, ne permettent pas d'attester de la fondation de la maison Ackerman-Laurance en août 1819. Cette date d'août 1819 ne peut servir à établir la date de domiciliation de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur ou de la création de la maison Ackerman-Laurance, d'autant plus que le nom Ackerman n'apparaît pas dans le négoce avant 1823 et que le nom composé Ackerman-Laurance n'est pas cité avant 1831. Entre ces deux dates, Ackerman est dans l'ombre de négociants français installés et reconnus à Saumur.

Dans les certificats des notables de la ville de Saumur pour témoigner de l'honorabilité et de la moralité de Jean-Baptiste Ackerman, demandeur de la nationalité française, le président du tribunal de commerce de la ville, Charles Daniel Dupuis aîné déclare : « Mr Ackerman a été longtemps mon collaborateur, son intelligence, sa bonne et honorable conduite lui ont valu un intérêt dans la cession que j'ai faite de mes affaires à Mr Desvarannes et Laurance »²⁶². Charles Daniel Dupuis aîné est un négociant et juge du tribunal de commerce localisé quai St-Michel, patenté dès 1810²⁶³. Il se retire « entièrement du commerce » en juin 1823 selon sa déclaration de cessation de profession auprès de l'administration des contributions afin d'être « dégrevé du droit de patente pour l'année 1824 »²⁶⁴. Or, en 1822, Paul « Levesques Desvaresnnes (sic) » et Théophile Laurance fils sont enregistrés comme négociants pour la première

²⁶¹ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables pour l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, 11 septembre 1835.

²⁶² AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux Ministre de la justice, Saumur, 14 avril 1831, voire feuillet « témoignages et signatures », certificat de Charles Daniel Dupuis aîné, s.d. [avril 1831].

²⁶³ AMS, 1 G 79, Registre des patentes, 1810, 1^{ère} section « la Fraternité », n°98, Dupuy Charles Daniel, fils aîné.

²⁶⁴ AMS, 1 G 91, déclaration de cessation de profession, 1811-1827, 1823, n°280, Dupuis aîné Charles Daniel, négociant, Quai St-Michel, cessation de profession.

fois : leur négoce est également établi quai St-Michel²⁶⁵. Dans le registre des patentes de 1824, Théophile Laurance signe en représentation de Paul Levesques Desvarannes²⁶⁶. En 1828, il signe sa propre patente sous le patronyme associé Desvarannes & Laurance²⁶⁷. Mais en 1827, ni Paul Desvarannes, ni Théophile Laurance ne signent leurs patentes : c'est Jean-Baptiste Ackerman qui signe en leur nom. Théophile Laurance est alors décrit comme négociant associé et Levesques Desvarannes est simplement dit négociant²⁶⁸. Les adresses sont différentes mais les deux enregistrements sont effectués le même jour, le 20 août 1827, par Jean-Baptiste Ackerman (Annexe 4 : Patentes de négociant Théophile Laurence (sic) et Paul Levesque Desvarannes, déclarées et signées par Jean-Baptiste Ackerman).

Ackerman a travaillé aux côtés du négociant Charles Dupuis aîné, en tant que « collaborateur » et non comme associé, peut-être dès son arrivée à Saumur en 1815. Dans une circulaire sur les vins, adressée à la clientèle flamande et datée du 16 novembre 1844, Ackerman-Laurance s'inscrit dans la continuité de l'« ancienne maison DUPUIS Aîné » (Annexe 12)²⁶⁹. Il n'est fait à aucun moment mention de la maison Desvarannes et Laurance. Le négociant se positionne comme l'héritier commercial de Dupuis aîné qui a cessé de professer comme négociant en 1823 et vendu sa maison à Desvarannes et Laurance. Lors de cette transaction, Ackerman a eu un « intérêt », c'est-à-dire une part dans la détention de la société comme associé aux côtés de Desvarannes et Laurance. Ascension professionnelle lors de la cession de société en 1823 puis continuité commerciale revendiquée de la maison Dupuis aîné vingt ans plus tard, Jean-Baptiste Ackerman a été pendant plusieurs années, bien avant 1823, acteur de l'ombre du négoce saumurois.

Enfin, cette ascension professionnelle est confirmée lors de son mariage avec Émilie Laurance en 1829 puisque dans le contrat de mariage, Jean-Baptiste Ackerman déclare apporter « ses droits en qualité d'associé dans la maison de

²⁶⁵ AMS, 1 G 81, Registre des patentes, 1822 (suite), n°141 Laurance Théophile fils et n°142 Levesques Desvarannes (sic) Paul.

²⁶⁶ AMS, 1 G 81, Registre des patentes, 1824, n°178, Levesques Desvarannes Paul.

²⁶⁷ AMS, 1 G 81, Registre des patentes, 1828, n°102, Laurance fils.

²⁶⁸ AMS, 1 G 81, Registre des patentes, 1827, n°150 Laurence Théophile et n°151 Levesques Desvarannes.

²⁶⁹ ADML, 222 J 1, Circulaire, 16 novembre 1844.

commerce établie à Saumur sous la raison P. Desvarannes et T. Laurance ; ainsi que les d. [dits] droits s'étendent, poursuivent et comportent sans exception ni réserve. De tout lequel apport il a été justifié par M. Ackerman à la future épouse et à ses père et mère qui le reconnaissent »²⁷⁰.

La seule source qui prouve la présence de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur, dans le négoce, est la signature du registre des patentes pour le compte de Desvarannes et Laurance en août 1827. Toutefois, d'après ce même registre et les déclarations de Charles Daniel Dupuis aîné, Jean-Baptiste Ackerman est dans la maison de négoce Dupuis aîné avant 1823. Il est cependant établi qu'il est présent à Saumur avant cette date : son appartenance à une loge maçonnique de Saumur prouve en effet que Jean-Baptiste Ackerman était dans la ville en 1819, ce qui vient corroborer la date d'août 1819 qui apparaît dans sa déclaration à la mairie de Saumur et dans les listes de notables commerçants du tribunal de commerce.

c) Franc-maçonnerie : de la volonté d'intégration sociale au risque d'expulsion politique

La graphie de la signature de Jean-Baptiste Ackerman dans le registre des patentes de 1827, en bas des inscriptions de Théophile Laurance et de Paul Lesvesques Desvarannes, soulève l'hypothèse de son appartenance à la franc-maçonnerie (Annexe 4 : Patentes de négociant Théophile Laurence (sic) et Paul Levesque Desvarrannes, déclarées et signées par Jean-Baptiste Ackerman). Une signature identique a été constatée en bas de la signature de son contrat de mariage du 13 octobre 1829 par Michel VanWelkenhuyzen. Il est le premier à poser cette hypothèse à partir des chiffres 4 et 5 ainsi que des deux points séparés par une barre oblique dans sa signature (Annexe 5). Il estime que dès son arrivée à Saumur « il [Jean-Baptiste Ackerman] se mit à fréquenter les milieux « libéraux » ; en 1819, il fut apprenti à la loge de L'Union Fraternelle ». L'hypothèse de l'appartenance de Jean-Baptiste Ackerman à la franc-maçonnerie

²⁷⁰ ADML, 5^e 69, Étude de Saumur, Me. Charles Pinson, art. 230, n°593, 13 octobre 1829, Contrat de mariage entre Mr Ackerman et de Mlle Laurance.

a été notamment fondée à partir de l'expression de son opinion politique dans sa lettre au roi Louis-Philippe en 1831 et sa participation à des institutions « libérales » sous la monarchie de Juillet. Quant à l'identification précise à un grade et une loge maçonnique, elle est effectuée à partir d'un document de la Bibliothèque Nationale de France que Michel VanWelkenhuyzen cite de « seconde main »²⁷¹.

Jean-Baptiste Ackerman a fait l'objet d'une fiche par Jean Bossu²⁷². Les informations sur l'identité du négociant sont sans ambiguïtés. Elles confirment l'appartenance de Jean-Baptiste Ackerman à la franc-maçonnerie sous la Restauration : « Ackerman, Jean-Baptiste (Bruxelles, v. 1790), négociant ». *A contrario*, les informations remettent en question les connaissances établies : « reçu apprenti, par la Loge L'Union militaire, ordre de l'École royale de cavalerie de Saumur, le 10 novembre 1820 ». Nous apprenons qu'il est apprenti en 1820, 1^{er} degré selon les rites français et écossais embrassés par le Grand Orient de France²⁷³ : Jean-Baptiste Ackerman est un nouveau venu dans la franc-maçonnerie.

Il existe une notice sur l'Union Militaire dans l'article sur « La Franc-maçonnerie à Saumur » de *L'Anjou historique*²⁷⁴. La source entre en contradiction avec celle de Michel VanWelkenhuyzen sur le nom de la loge ainsi que la date d'entrée du négociant belge, alors que le grade est confirmé : en réalité, l'Union Fraternelle est le nom officiel de la loge de l'Union Militaire à partir du 1^{er} septembre 1820.

C'est une loge ouverte sur la demande d'officiers de l'École Royale de Cavalerie en 1819, appuyée par le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur,

²⁷¹ A.D.F.A., Histoire et généalogie de la famille Ackerman, op. cit., p. 37.

²⁷² B.N.F., Fichier Bossu, consulté le 6 novembre 2018 et le 21 juin 2020, <http://fichier-bossu.fr>. Le fichier Bossu est un dossier de 165 896 fiches biographiques constitué en 1960-1970 par le journaliste et historien Jean Bossu sur des maçons français actifs entre 1780 et 1850²⁷². L'ensemble des fiches nominatives a été numérisé et il est accessible à partir de la bibliothèque numérique Gallica. Un moteur de recherche dédié au fichier Bossu a été créé, après une indexation de toutes les fiches, afin de faciliter l'accès par une entrée nominative, chronologique ou géographique. C'est alors que nous pouvons vérifier l'appartenance d'une personne à la franc-maçonnerie mais également obtenir un tableau quasi-exhaustif des franc-maçons d'une ville, dans notre cas celle de Saumur dans la première moitié du XIX^e siècle.

²⁷³ A. Combes, *Histoire de la Franc-maçonnerie au XIX^e siècle*, Paris, Éditions des Roches, Tome 1, 1999, p. 12.

²⁷⁴ « La Franc-maçonnerie à Saumur », in *L'Anjou historique...*, op. cit. L'auteur ne fait pas mention de l'Union Fraternelle comme autre dénomination de l'Union Militaire ou bien comme loge indépendante de cette dernière.

De Carrère, dans une lettre du 3 juillet 1819 au préfet de Maine-et-Loire, De Wismes. Le but de ce courrier est d'obtenir son appui dans l'autorisation d'ouverture à obtenir du Ministère de l'Intérieur. Le Général Foissac La Tour, commandant de l'École, approuve également l'ouverture d'une loge maçonnique militaire, moyen de réunion préférable « aux cafés et autres lieux publics » selon son opinion.

Le 22 juillet 1819, l'ouverture de la loge l'Union Militaire obtient l'approbation ministérielle nécessaire. L'ouverture de la loge maçonnique dans l'école de cavalerie soulève la question de la participation de Charles Bellancourt et surtout de Charles Beucher de Saint-Ange alors militaires, mariés aux filles du banquier et négociant Laurance-Olivier et futurs beaux-frères de Jean-Baptiste Ackerman. Aucune trace de leur participation à la loge de l'Union Militaire n'a cependant été trouvée. Le caractère militaire de la loge pose par ailleurs la question de la participation d'un civil belge. Si la loge est dirigée par des officiers et réunit essentiellement des militaires, elle accueille en réalité des civils. C'est le sous-préfet De Carrère qui a fait part en 1819 aux officiers fondateurs des inconvénients de ne réserver cette loge qu'à des militaires. Il invite ces derniers à l'ouvrir aux civils afin de ne pas « s'isoler des habitants de Saumur »²⁷⁵. La loge prend pourtant le nom L'Union militaire mais elle n'est pas acceptée par le G.O. « puisqu'il sous entendait l'exclusion des civils »²⁷⁶. La loge est alors renommée L'Union Fraternelle et les « bourgeois de la ville pouvaient donc y être admis »²⁷⁷. C'est par ce biais que Jean-Baptiste a pu être reçu apprenti dans la loge de l'Union Militaire, rebaptisée L'Union Fraternelle juste avant son intégration.

L'installation officielle de L'Union Fraternelle a lieu le 19 novembre 1820 : Jean-Baptiste Ackerman est alors fraîchement apprenti, depuis le 10 novembre. De nationalité étrangère, célibataire et récemment installé en qualité de négociant²⁷⁸, il ne peut accéder aux institutions politiques, économiques et

²⁷⁵ « La Franc-maçonnerie à Saumur », in *L'Anjou historique...*, *op. cit.*, p. 18.

²⁷⁶ J. Fénéant, *Francs-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire...*, *op. cit.*, p. 435.

²⁷⁷ *Id.*

²⁷⁸ ADML, 1U40, Fonds de la préfecture de Maine et Loire, Liste des commerçants notables de l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal, 10 octobre 1832. Ackerman-Laurance Jean Baptiste apparaît en premier dans la liste et la date de fondation de l'établissement de commerce qui est retenue est celle de août 1819.

sociales de la ville, réservées à des citoyens de nationalité française ayant une certaine assise sociale et une condition matérielle établie. La condition de nationalité n'est pas un critère pour être maçon mais celle de condition sociale est, en théorie, requise : il faut être « libres et de bonnes mœurs, exercer un métier honorable, pouvoir payer une capitation, savoir lire et écrire », ces deux derniers critères excluent de fait un bon nombre d'individus au début du XIX^e siècle²⁷⁹. Ainsi, bien qu'étranger et ne payant pas le cens, Jean-Baptiste Ackerman a les qualités nécessaires pour pouvoir être franc-maçon. Il accède à une institution composée, outre de militaires, de pairs commerçants, négociants, banquiers et manufacturiers, ce qui sert un objectif d'ascension sociale personnelle et professionnelle.

En effet, Paul Desvarannes est un Frère de la loge de l'Union militaire en 1820. Selon le fichier Bossu, il est reçu compagnon le 26 août, quelques mois avant Jean-Baptiste Ackerman. En l'absence de Jean-Pierre Laurance ou de Théophile Laurance dans le registre, nous pouvons supposer que l'entrée dans la loge du négociant belge est initiée par Paul Desvarannes. Dans tous les cas, il est bien difficile de ne pas établir un lien entre la participation à la Franc-maçonnerie dans la même loge de Desvarannes et Ackerman et l'existence de relations d'affaires dans le négoce Desvarannes et Laurance.

Nous devons également supposer que Jean-Baptiste Ackerman a voulu participer à un mouvement philanthropique et politique libéral. André Combes définit la franc-maçonnerie comme un groupe qui « réunit des gens opposés par leurs opinions, leurs classes sociales (...) mais qui ont en commun la philosophie des Lumières et le souvenir de la Révolution » dans le but de bâtir une société « plus morale, plus libre et moins injuste »²⁸⁰. En somme, la Franc-maçonnerie réunit des hommes « progressistes », « recrutés dans les milieux éloignés du strict catholicisme et du fanatisme », représentants d'une « France libérale ». Toutefois, les loges, soumises à l'article 219 du Code pénal sur le droit de réunion et d'association, ne sont pas autorisées à traiter de sujets religieux ou politiques rappelle André Combes. Jacques Fénéant note tout de même une

²⁷⁹ A. Combes, *Histoire de la Franc-maçonnerie au XIX^e siècle*, op. cit., p. 13.

²⁸⁰ *Ibid.*, p. 11.

entrée des sujets politiques « sur les parvis ou dans la salle des pas perdus »²⁸¹. En réalité, une « mutation libérale et politique de la franc-maçonnerie » s'opère au sein des 300 loges actives en 1820. Les *carbonari* et les républicains utilisent les loges à des fins de protestation contre l'action du gouvernement ou de contestation de la Restauration.

À Saumur, cette mutation prend en 1822 le caractère d'une insurrection armée carbonariste, les Chevaliers de la liberté, qui repose en partie pour son commandement sur une loge maçonnique : L'Union Fraternelle. Paul Desvarannes est cité par Jacques Fénéant comme l'un des créateurs des Chevaliers de la liberté. Lors de la cérémonie d'installation et le banquet qui suivit, rien « (...) ne laissa transpirer aucun signe qui aurait pu la faire accuser de fomenter une quelconque machination politique. Le 19 mars 1820, la loge avait déploré l'assassinat du frère [de Louis XVIII], le duc de Berry »²⁸². Elle sert en réalité dans les mois suivants à appuyer les desseins politiques d'une société secrète fondée un moins plus tôt, à la suite de la visite mouvementée du député Benjamin Constant, reçu lors d'un banquet maçonnique chez le « F. Desvarannes », à Saumur, le 7 octobre 1820. L'élu est sommé par le maire de quitter la ville le 9 octobre, aidé par des militaires de l'École Royale de Cavalerie, mais il part sous les acclamations des habitants²⁸³. La société secrète des Chevaliers de la Liberté est un groupe bonapartiste fondé le 10 octobre par Jean Gauchais, chef de bataillon à la retraite et quelques autres, dont Paul Desvarannes. La société utilise comme base de recrutement la nouvelle loge de Saumur puis d'autres loges du Val de Loire. À travers L'Union Fraternelle, Gauchais aidé de Riobé et de Delon, ce dernier lieutenant d'artillerie à cheval mais aussi Orateur puis Vénérable en 1821 de la loge, recrutent et initient les militaires maçons de Saumur à la charbonnerie. Cependant, il n'y a pas

²⁸¹ « L'une des raisons de l'entrée de la « politique » dans les loges est à rechercher dans la loi électorale trop restrictive et dans la possibilité qu'offrait alors l'atelier, non pas de se lancer dans des discours où les orateurs prendraient fait et cause pour une opposition marquée au régime, mais dans la simple possibilité de se retrouver entre gens de même opinion afin de discourir librement entre soi. Non en loge, ce qui était interdit, mais sur les parvis ou dans la salle des pas perdus, lieu appelé à avoir autant de succès que le temple lui-même ! La seule « politique » permise dans le temple maçonnique demeurait les propos de circonstance prononcés pour rendre hommage au souverain, quel qu'il fût. ». J. Fénéant, *Franco-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire*, *op. cit.* p. 427-428.

²⁸² J. Fénéant, *Franco-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire...*, *op. cit.* p. 438.

²⁸³ *Ibid.* p. 436.

d'archives de la loge pour 1821 ; nous ne pouvons pas savoir si Jean-Baptiste Ackerman était encore un franc-maçon sous le ministère de Delon en 1821²⁸⁴.

La ville de Saumur est alors la scène d'une insurrection avortée en février 1822. Le général Berton, ancien officier napoléonien, se déclare général en chef de l'armée de l'Ouest, prétend renverser le gouvernement du roi et nomme un gouvernement provisoire composé du Général Fay, Kerartry, du Marquis Voyer d'Argenton, du Marquis de La Fayette et de Benjamin Constant. Une petite troupe se rend maître des villes de Thouars et de Thénézay dans la Vienne puis marche dans la soirée sur Saumur. Le général Berton et ses hommes rencontrent le maire de Saumur et les militaires de l'École Royale de Cavalerie, de la Gendarmerie et de la Garde nationale au pont Fouchard, à l'entrée sud de la ville, où ils dissuadent le général de passer en force. Berton et ses hommes se replient et battent en retraite vers les villes de Thouars et de Thénézay où les autorités gouvernementales ont déjà repris le pouvoir. L'insurrection n'a eu recours à aucun coup de feu et n'a fait aucun mort.

Au total, 72 hommes sont accusés par la Cour de Poitiers et 29 sont relaxés de toute accusation « faute de preuves ». Mais lors de l'instruction et du procès, il apparaît assez rapidement que « (...) les crimes (...) sont l'œuvre des Chevaliers de la Liberté ou Carbonari ²⁸⁵» qui ne sont « (...) que des instruments, les agens (sic) d'une faction dont le siège et le comité directeur sont à Paris »²⁸⁶. Des liens sont alors tissés entre La Fayette, Fay, Benjamin Constant, le banquier Lafitte et les Chevaliers de la Liberté à travers Grandménil, considéré comme le principal acteur et complice de Berton. L'ancien général est condamné à la peine capitale et exécuté en octobre 1822. Gauchais, Grandménil et Delon, en exil, sont condamnés à morts par contumace. La participation de certains militaires de l'École de Cavalerie de Saumur à la tentative d'insurrection des Chevaliers de la liberté, aboutit à la fermeture – provisoire - de l'École Royale de Cavalerie en 1822, et par conséquent à celle des loges dont celle de L'Union militaire sous

²⁸⁴ « Malheureusement, on ne possède aucun document maçonnique pour l'année 1821, on ne peut connaître avec certitude l'activité de Delon dans la loge et surtout la liste des affiliés ». *Ibid.* p. 442.

²⁸⁵ J. Fénéant, *Franco-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire...*, *op. cit.*, « Arrêt de la Cour de Cassation, portant règlement de juges. Cour de Cassation, section criminelle », p. 56.

²⁸⁶ *Ibid.*, p. 78.

demande de révocation de l'autorisation faite par le préfet de Maine-et-Loire en date du 7 mars 1822²⁸⁷.

Il n'y a pas de lien établi entre Jean-Baptiste Ackerman, franc-maçon au grade d'apprenti à L'Union Fraternelle, et l'insurrection de 1822, en dehors du fait d'une composition majoritaire de militaires de l'École de Cavalerie dans la loge, l'utilisation de celle-ci par Delon comme base de recrutement pour les *Chevaliers de la Liberté* et la participation de Paul Desvarannes à la fondation du groupe carbonariste²⁸⁸. Ackerman n'est d'ailleurs aucunement cité lors de l'instruction ouverte par la justice dans l'optique du procès des auteurs de l'insurrection, contrairement à Paul Desvarannes, mais qui n'a pas été inquiété ni condamné. C'est seulement en 1835 qu'une nouvelle loge maçonnique, celle de la Persévérance, ouvre à Saumur, le 19 octobre 1835²⁸⁹. Il n'y a aucune trace du nom Ackerman dans le registre du contrôle nominatif des frères, le registre des visiteurs, des procès-verbaux, des délibérations et des minutes du conseil d'administration entre 1843 et 1869²⁹⁰.

Pourtant, le profil de Jean-Baptiste Ackerman correspond à ceux de la loge, étudiés par Jacques Fénéant à partir des professions des maçons, conformément aux loges saumuroises du I^{er} Empire : « les militaires dominant, ensuite les négociants et les entrepreneurs-artisans. Avec les propriétaires, les fonctionnaires et les professions libérales, on atteint plus des trois-quarts des 135 FF. Le quart restant peut être considéré comme celui des « nouveaux »

²⁸⁷ « La Franc-maçonnerie à Saumur », in *L'Anjou historique... op. cit.*, p. 19. L'école est transférée à Versailles puis elle ouvre de nouveau à Saumur en 1825.

²⁸⁸ « Il est certain que des maçons saumurois furent à l'origine des Chevaliers de la Liberté — Gauchais, Fardeau ou Desvarannes — et que Delon devenu vénérable de la loge « Union Fraternelle » s'en servit comme d'une pépinière pour asseoir le mouvement des carbonari dans l'ouest, mais l'absence de documents maçonniques postérieurs à novembre 1820 et surtout le vide des archives des Ventes empêchent de procéder à une estimation sérieuse concernant la pénétration de la charbonnerie dans la maçonnerie saumuroise. La situation de l'« Union fraternelle » resta exceptionnelle dans la maçonnerie du Val de Loire. ». J. Fénéant, *Francs-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire...*, op. cit. p. 446-447.

²⁸⁹ *L'Anjou historique*, Angers, Lachèse et Cie, janvier 1937, p. 19. Elle est officiellement installée le 13 décembre 1835 sous la présidence de trois membres de l'« Union Parfaite » de Cholet. Douze frères, « principalement des négociants », sont choisis par le F. [Frère] Bouilly. Jacques Fénéant souligne que « la loge fut dynamique, avec une réunion toutes les semaines ». Mais seules quelques archives, de 1843 à 1869, ont été conservées aux archives municipales de Saumur. J. Fénéant, *Francs-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire...*, op. cit., p. 483.

²⁹⁰ AMS, 33 Z 5, registre du contrôle nominatif des frères, octobre 1846-mars 1869 ; 33Z6, Registre de présence ; 33 Z 24, Registre des Procès-verbaux, 2 juillet 1843-28 février 1868 ; 33 Z 25, Registre des délibérations et des minutes des délibérations du Conseil d'administration, 24 janvier 1847-1868. Dans ces archives, les registres ne sont pas tenus régulièrement et des lacunes existent pour plusieurs années.

frères : employés, commis-voyageurs et cafetiers. »²⁹¹. Plusieurs noms de négociants et industriels, qui lui sont liés, figurent d'ailleurs dans les divers registres : Joseph Krzyminski, négociant polonais installé à Saumur dont le frère resté à Varsovie est en affaire avec Jean-Baptiste Ackerman à partir d'avril 1846 ; James Combier, confiseur, distillateur et liquoriste, fondateur de la maison Combier, est un Frère assidu de la loge entre janvier 1866 et février 1869 ; Charles Louvet, banquier, maire de Saumur et député à la Chambre, est maçon occasionnel : il n'apparaît qu'une seule fois, en janvier 1866. En réalité, *La Persévérance* « demeura en sommeil » entre 1848 et 1866.

Si Jean-Baptiste Ackerman n'est pas lié à l'insurrection et n'est pas inquiété, les conséquences de cette affaire ont pu susciter l'effroi chez un homme dont la condition est précaire en France car il a encore le statut d'étranger lors de cet événement. Sa situation est d'autant plus dangereuse que le négociant lui-même déclare que ses opinions politiques « sont connues et invariables, fermes en tous tems, énergiques sous le despotisme, modérées depuis le triomphe des principes de la Liberté »²⁹². L'expression de ses opinions est toutefois demeurée dans l'ombre, comme il le déclare dans sa lettre au roi Louis-Philippe d'Orléans²⁹³. Jean-Baptiste Ackerman a probablement intégré la loge de L'Union Fraternelle à la suite du passage de Benjamin Constant à Saumur, début octobre 1820 ; Ackerman a pu rechercher dans cette entrée dans la franc-maçonnerie un moyen d'expression secrète de ses opinions politiques libérales « confortées » par le passage du député et des voies de socialisation et d'intégration à la société saumuroise. Force est de constater que ce parcours a été brutalement interrompu par l'insurrection de Berton et de Delon en 1822.

²⁹¹ J. Fénéant, *Francs-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire...*, op. cit., p. 484.

²⁹² AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux, ministre de la Justice, Saumur, 14 avril 1831.

²⁹³ « (...) sous une dynastie décrépète, la France étoit courbée sous un joug odieux ; évitant de la subir, je restai néanmoins sur le sol de France, mais sans faire aucune déclaration, attendant toujours des tems (sic) meilleurs (...) ». AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi Louis-Philippe, 17 octobre 1830.

1.4. Union et assimilation des familles Ackerman et Laurance (1829-1831)

Les Ackerman et les Laurance sont d'abord liés dans le négoce, par l'association de Jean-Baptiste Ackerman et de Théophile Laurance dans la maison Desvarannes et Laurance, hypothétiquement en août 1819, probablement à partir de 1823 et de source sûre en 1827. Le lien n'est pas établi entre Jean-Baptiste Ackerman et Jean-Pierre Apollinaire Laurance, le futur beau-père. Ackerman-Laurance est donc d'abord le fruit d'une association dans le commerce. C'est cette union dans les affaires qui est à l'origine de l'union dans le mariage entre la famille Ackerman et la famille Laurance en octobre 1829.

1.4.1. Un mariage de raison : alliance matrimoniale des familles Ackerman-Laurance (1829)

Le mariage de Jean-Baptiste Ackerman avec Émilie Laurance en octobre 1829 n'est pas un fait de conjoncture. L'union matrimoniale des deux familles se réalise toutefois quelques mois après le décès de la veuve Ackerman le 18 mars 1829. La déclaration de décès de Magdeleine De Neef, veuve Ackerman, est effectuée par Jean-Pierre Apollinaire Laurance et Théophile Laurance, tous les deux dits négociants²⁹⁴. Aucun lien de parenté n'est précisé, comme c'est de coutume le cas échéant, mais cela révèle que la famille Laurance connaît intimement les Ackerman, car le négoce est avant tout affaire de famille. Jean-Baptiste Ackerman et Théophile Laurance sont en effet liés par leur proximité de sexe (homme), d'âge (autour de 40 ans), de statut marital (célibataire), de profession (négociant) et de position dans leur famille puisqu'ils sont tous les deux les fils vivants - et valides - qui portent les espoirs de leur famille.

Le mariage est vraisemblablement un projet de longue date pour l'union des deux familles : « à une époque où le choix des gendres était une prérogative des parents, la prudence est la règle »²⁹⁵. La concrétisation du mariage après le décès de Madeleine de Neef et l'intervalle entre les deux événements, de mars à

²⁹⁴ ADML, État-civil, Saumur, registre des décès, 1826-1830, 1829, n°100, De Neef Marie Magdeleine, Ve Ackerman, 18 mars 1829.

²⁹⁵ A. Daumard, *Les bourgeois et la bourgeoisie en France*, Paris, Aubier-Montaigne, 1987, p. 157.

octobre, interroge. La mort d'un parent a-t-elle retardée le mariage ou au contraire, a-t-elle permis de le réaliser ? Des obstacles ou des oppositions existaient-ils d'un côté ou de l'autre ?

Il faut prendre en compte les nombreuses différences entre les deux familles. Il y a peut-être la différence de confession qui se confirme jusque dans les lieux de sépulture des enfants et petits-enfants : cimetière catholique pour Émilie Laurance, cimetière protestant pour le fils Louis-Ferdinand Ackerman. Mais selon nous, ce sont l'origine étrangère et l'insuffisance de fortune des Ackerman par rapport aux Laurance qui sont les principales causes des probables réticences au mariage.

En France, selon le Code civil, le mariage de la fille avec un homme de nationalité étrangère entraîne l'adoption de la nationalité de l'époux²⁹⁶. Les parents Laurance ont peut-être exprimé des réserves face à la nationalité étrangère de Jean-Baptiste, de la pérennité familiale à Saumur et de la transmission du patrimoine. L'union a tout de même lieu alors que Jean-Baptiste est de nationalité étrangère. C'est donc probablement une divergence dans le patrimoine des Ackerman, en inadéquation avec les origines socio-économiques déclarées, qui explique une union matrimoniale tardive.

Les origines socio-économiques de la famille qui sont fondées dans la banque sont une construction des Ackerman, plus précisément de la veuve, sans doute pour s'intégrer à des milieux de la haute bourgeoisie comme Jean Pierre Apollinaire Laurance. Ce dernier est en effet reconnu pour exercer dans la banque à Saumur, selon les diverses sources du début du XIX^e siècle. Dans la déclaration de décès de la veuve Ackerman, signée par Théophile Laurance et Jean-Pierre Appolinaire Laurance, la profession déclarée de feu Gilles Ackerman est celle de banquier²⁹⁷. Ce n'est pas une erreur des déclarants. Cette information, comme celles sur les origines et conditions sociales en Belgique, provient des Ackerman. Bien qu'inexacte, elle est très utile car c'est sans doute un des éléments qui a permis l'accès des Ackerman à la famille Laurance, sans

²⁹⁶ « Les mariages mixtes, Français-Belges, n'étaient pas rares et ne posaient pas de problème, sauf pour la Française qui en épousant un Belge, devenait étrangère avant la loi de 1889 ». J.-P. Popelier, *L'immigration oubliée. L'histoire des Belges en France...*, op. cit., p. 112.

²⁹⁷ ADML, État-civil, Saumur, registre des décès, 1826-1830, 1829, n°100, De Neef Marie Magdeleine, Ve Ackerman, 18 mars 1829.

toutefois nier les capacités réelles de Jean-Baptiste dans le négoce. L'information est suffisamment ancrée pour alimenter un mythe des origines dans le récit historique de la maison Ackerman-Laurance, ce qui a déjà été relevé par les généalogistes de l'A.D.F.A.²⁹⁸.

En réalité, rang social et fortune des Ackerman sont plus modestes. Les Ackerman ont visiblement vendu leur maison de Bruxelles à la fin du I^{er} Empire mais ils ne sont pas propriétaires à Saumur ou dans les environs sous la Restauration. C'est l'ouverture de la succession de Gilles et Madeleine Ackerman, après la mort de cette dernière, qui a donné les moyens et les garanties suffisantes à Jean-Baptiste Ackerman de se marier avec la fille cadette de la famille Laurance, Émilie. Dans le contrat de mariage du 13 octobre 1829, aux côtés de ses parts dans le négoce Desvarannes-Laurance, ce sont ses droits dans la succession de ses parents qui sont produits par Ackerman comme apport au mariage. La mort de la veuve Ackerman a joué, quoiqu'il en soit, un rôle décisif dans le mariage du fils, soit par la disparition des causes de la réticence au mariage, soit par l'apport de garanties financières suffisantes.

Au-delà de ce mariage de raison, l'expression de la solidarité dans le mariage d'Émilie Laurance envers Jean-Baptiste Ackerman est réelle. Alors que son époux est en situation de faillite en 1842, elle renonce à ses droits légaux contre son mari mais il est difficile de distinguer si cet acte résulte d'un choix personnel ou d'une obligation sociale, une réaction attendue collectivement d'une femme dont les droits et les ressources dépendent du mari. Du côté de Jean-Baptiste, il y a des exemples de son souci pour la santé de sa femme, ce qui lui fait renoncer à des voyages d'affaires. Toutefois, nous n'avons pas d'écrits du privée pour valider ou infirmer l'existence de sentiments. Les sentiments, s'ils ne précèdent pas le mariage, paraissent toutefois le suivre et former le « point de départ d'une union solide » selon la formule d'Adeline Daumard²⁹⁹. Le contrat de mariage, « caractéristique bourgeoise », entre Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance est aussi un mariage de raison, une alliance pour la pérennité du négoce et de la famille, nettement favorable à Jean-Baptiste Ackerman car il lui

²⁹⁸ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, *op. cit.*, p. 50. En revanche, Geoffrey Ratouis ne conteste pas la profession de banquier de Gilles Ackerman qui apparaît dans l'acte de mariage. Voir G. Ratouis, *Ackerman, 1811...*, *op. cit.*, p. 12-13.

²⁹⁹ A. Daumard, *Les bourgeois et la bourgeoisie en France*, *op. cit.*, p. 213.

permet une ascension sociale et professionnelle mais c'est aussi un mariage protecteur pour les intérêts des Laurance³⁰⁰.

Le contrat de mariage entre Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance est établi le 13 octobre 1829, un jour avant le mariage civil à la mairie de Saumur. Les père et mère d'Émilie Laurance sont présents ainsi que son frère, Théophile Laurance, Laurance-père « oncle maternel de la future », Charles et Aminthe Bellancourt. Rosamire Beucher de Saint-Ange n'est pas explicitement nommée mais elle signe en bas du contrat. La famille Laurance est donc au complet. Jean-Baptiste Ackerman n'a pas de parents à ses côtés. L'alliance matrimoniale se fait donc entre Jean-Baptiste Ackerman seul et la famille Laurance : la balance penche du côté des Laurance.

Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance adoptent le régime de la communauté réduite aux acquêts, c'est-à-dire aux biens acquis par le couple pendant le mariage. La réduction aux acquêts permet d'exclure de la communauté les biens meubles et immeubles acquis avant le mariage mais aussi, en vertu de la séparation de dettes, les créances et hypothèques contractées individuellement avant le mariage et qui ne peuvent être transposées à l'autre³⁰¹. De plus, les biens meubles ou immeubles recueillis pendant le mariage résultant de la « succession, donation ou legs » demeurent exclus de la communauté³⁰². Ces articles protègent tout particulièrement les intérêts d'Émilie Laurance d'éventuelles dettes cachées de Jean-Baptiste Ackerman au moment du mariage. Ils visent en outre à préserver le patrimoine des Laurance et assurent une sécurité financière à Émilie en cas de faillite, d'insolvabilité ou de dettes de son futur époux pendant le mariage. Jean-Baptiste Ackerman apporte « ses droits dans les successions de ses père et mère », échus³⁰³, ainsi que « ses droits en qualité d'associé dans la maison de commerce

³⁰⁰ Il est fait référence aux travaux d'Adeline Daumard et Jean-Pierre Chaline. P. Ariès, G. Duby (dir.), *Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre...*, op. cit., p. 240.

³⁰¹ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 1 et 2. P. Ariès, G. Duby (dir.), *Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre...*, op. cit. p. 241.

³⁰² ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 6.

³⁰³ La consultation de l'éventuelle succession de la veuve Ackerman n'a pas été possible puisque la table des successions et absences correspondante était alors en processus de numérisation.

établi à Saumur sous la raison P. Desvarannes et T. Laurance »³⁰⁴. Les biens apportés par Jean-Baptiste Ackerman constituent une garantie de poids, du moins symboliquement car sans connaissance de la valeur de la succession de ses parents, ni le montant de ses droits dans la maison Desvarannes et Laurance, il n'est pas possible de les évaluer³⁰⁵. Ces deux apports constituent les seuls biens d'Ackerman au moment de son mariage.

Jean-Pierre Apollinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier constituent en dot à leur fille une « rente annuelle et perpétuelle de quinze cents francs, escompte de la retenue de toutes impositions qui pourraient être établies » payable « aux futurs époux en leur demeure à Saumur par semestre, chaque année »³⁰⁶. Florence Laroche-Gisserot explique que « dans les conceptions du XIX^e siècle, la dot s'appréciait plus en termes de revenu qu'en capital » : la dot est alors pensée comme un « supplément permanent de revenus (...) permettant d'améliorer son train de vie »³⁰⁷. La dot prend la forme dans le cas d'Émilie Laurance d'une rente annuelle et non d'une somme déterminée annuellement, mais dans l'article 8 du contrat, il est précisé que la rente « ne pourra être amortie que moyennant une somme de trente mille francs à la volonté des dotateurs »³⁰⁸. Florence Laroche-Gisserot estime en outre que « c'est à partir de 20 000 - 25 000 F que se situe l'apport matrimonial qui permettra en faisant masse des deux revenus de se ranger dans la moyenne bourgeoisie. (...) les dots de 40 000 F à 50 000 F paraissent représenter la norme dans les milieux très aisés » citant en exemple les dots des filles de négociants à Nancy³⁰⁹. À partir du seul montant connu dans le contrat de mariage, la dot de 30 000 F, mais en tenant compte des droits de Jean-Baptiste Ackerman et du droit de succession d'Émilie sur les biens immeubles de ses parents, le couple Ackerman-Laurance s'inscrit dans la moyenne voire la haute bourgeoisie de province. La dot est par ailleurs « imputable de la succession au primourant », c'est-à-dire au premier

³⁰⁴ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 3.

³⁰⁵ F. Laroche-Gisserot, « Pratiques de la dot en France au XIX^e siècle », in *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 43^e année, n°6, 1988, p. 1444.

³⁰⁶ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 4.

³⁰⁷ F. Laroche-Gisserot, « Pratiques de la dot en France au XIX^e siècle », *op. cit.*, p. 1445.

³⁰⁸ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 8.

³⁰⁹ F. Laroche-Gisserot, « Pratiques de la dot en France au XIX^e siècle », *op. cit.*, pp. 1445.

des deux parents Laurance qui meurt³¹⁰. C'est une avance d'hoirie dans ses droits sur la succession de ses parents mais elle n'en est pas l'unique titulaire. La dot est en effet gérée dans le cadre de la communauté. C'est le mari qui en a l'administration : en droit théorique, il ne dispose pas librement du capital mais jouit en revanche de ses revenus³¹¹. Afin d'éviter l'aliénation totale de la dot par le futur mari qui, dans le cas de celle d'Émilie Laurance, est versée sous forme de rentes en espèces, un article en précise l'emploi³¹². L'article 8 du contrat de mariage spécifie que le capital de la dot, versée en rentes et amortie par d'autres capitaux mobiliers recueillis « par succession, donation ou legs ou autrement, devront être employés par le futur époux en acquisition d'immeubles au nom de la future épouse et ce dans le courant de l'année pendant laquelle ces sommes auront été touchées »³¹³.

Les articles 9 et 10 visent à préserver les biens propres des époux par la reprise sur la communauté. L'énoncé de l'article 9 protège explicitement les biens propres qu'Émilie Laurance peut recueillir de la succession de ses parents ainsi que le capital de sa dot³¹⁴. Le contenu de l'article 10 renforce encore la protection des biens propres d'Émilie Laurance car elle ou ses enfants et ascendants, « pourront en renonçant à la communauté, lors de sa dissolution, faire la reprise de tous les biens appartenant en propre à la future épouse, soit comme provenant de son apport, soit comme provenant de succession, donation ou legs (...), de la communauté » ou alors « en seront garantis et indemnisés par le futur époux ou sa succession »³¹⁵. D'ailleurs, pour plus de sûreté, le dernier article du contrat de mariage donne droit d'hypothèque à la future épouse « sur

³¹⁰ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 5.

³¹¹ F. Larcohe-Gisserot, « Pratiques de la dot en France au XIXe siècle », *op. cit.*, p. 1442.

³¹² « (...) du reste, les dots sont souvent versées en liquide ou en valeurs mobilières facilement aliénables ». *Id.*

³¹³ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 8.

³¹⁴ « S'il est aliéné des biens propres des futurs époux pendant la communauté du touché des capitaux dont il n'était pas été ultérieurement fait d'emploi en immeubles au nom de celui du chef duquel les capitaux seront provenus, lesdits époux en feront respectivement la reprise sur les biens de la communauté ; et dans le cas d'insuffisance, la demoiselle future épouse exercera ses reprises sur les biens propres du mari. ». ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 9.

³¹⁵ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art.10.

les biens du futur époux »³¹⁶. Un article toutefois désavantage Émilie Laurance « en cas de décès de l'un deux époux sans laisser d'enfants » car si le survivant reprend tout le mobilier cela ne comprend pas « l'argent comptant, les créances actives et les marchandises » ce qui concerne les biens du négociant dans sa société³¹⁷.

Enfin, l'acte de mariage fait apparaître quatre témoins aux côtés des signatures de Jean-Baptiste Ackerman, d'Émilie Laurance et des parents de la mariée, quasiment tous liés à la famille Laurance : Paul Desvarannes, Théophile Laurance, Charles Beucher de Saint-Ange ainsi qu'Auguste Courtiller, en sa qualité de propriétaire. Auguste Courtiller est un érudit et ami de Jean-Baptiste Ackerman, notamment dans leurs excursions d'entomologistes amateurs dans le Saumurois.

Le contrat de mariage de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance révèle un déséquilibre dans la fortune des familles avec un patrimoine Laurance à prémunir d'un futur époux et gendre moins nanti et dont la profession peut mettre en danger le patrimoine de la famille. Jean-Baptiste Ackerman ne fait pas subitement fortune avec la dot de sa femme, d'autant qu'à l'ouverture de la succession des Laurance-Olivier, il apparaît qu'elle n'a jamais été versée. Ce mariage est surtout un puissant agent « de stabilisation et d'enracinement »³¹⁸.

La participation dans la Garde nationale puis la demande et l'obtention de sa naturalisation en 1830-1831 participent également à son intégration, son émergence et son émancipation auprès des élites socio-économiques libérales du Saumurois.

³¹⁶ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 12. « Pour la sureté des différents inventaires matrimoniales qui précèdent la demoiselle future épouse aura hypothèque sur les biens du futur époux, pour par elle la faire valoir quand et ainsi qu'il appartiendra ».

³¹⁷ ADML, 5 E 69, art. 230, Étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Mlle Laurance, art. 7.

³¹⁸ J.-P. Popelier, *L'immigration oubliée...*, op. cit., p. 83.

1.4.2. Une assimilation réussie : Garde nationale et naturalisation (1830-1832)

a) L'intégration à la Garde nationale

Dans sa lettre en date du 17 octobre 1830 pour demander « le titre et les droits de citoyen français » au roi Louis-Philippe, Jean-Baptiste fait valoir une preuve de sa dignité à être naturalisé et compté parmi les Français puisque les « concitoyens adoptifs » lui ont fait l'honneur de l'élire « pour un de leurs chefs dans la Garde nationale nouvellement organisée »³¹⁹.

À la fin du mois d'août 1830, la Garde nationale de Saumur est réorganisée en dix compagnies et deux bataillons. Charles Daniel Dupuis aîné, capitaine de l'ancienne garde, chevalier de Saint-Louis et de la Légion d'honneur, est le nouveau colonel de la Garde nationale³²⁰. « Akermann (sic) » est élu officier au grade de sous-lieutenant dans la compagnie des chasseurs du deuxième bataillon : Armand Ratouis, un négociant, est élu au plus haut grade de la compagnie, c'est-à-dire capitaine, et un certain Rottier comme lieutenant. Théophile Laurance est élu dans la même compagnie de chasseurs mais en tant que sous-officier³²¹. Dans une source datée du 4 août 1830, Jean-Baptiste Ackerman ne figure pas dans la liste de noms des chasseurs de la Garde nationale « auxquels on a donné des fusils »³²². Le sous-lieutenant « Akermann (sic) » semble donc avoir son propre fusil.

En août et septembre 1830, il est pourtant un étranger. Il est cependant élu officier dans la Garde nationale à un grade supérieur à celui de son beau-frère Théophile Laurance. D'après la date, nous pouvons en déduire qu'Ackerman a fait la démonstration publique de son soutien aux journées de Juillet et à

³¹⁹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

³²⁰ AMS, 3 H 9, Procès-verbal d'organisation de la Garde nationale de la ville de Saumur, 26 août 1830, Dupuy aîné au sous-préfet de Maine-et-Loire.

³²¹ AMS, 3 H 9, Procès-verbal d'organisation de la Garde nationale de la ville de Saumur, 26 août 1830, Dupuy aîné au sous-préfet de Maine-et-Loire.

³²² AMS, 3 H 9, Procès-verbal d'organisation de la Garde nationale de la ville de Saumur, 4 août 1830, Registre de distributions des fusils aux membres de la Garde nationale.

l'avènement de la monarchie libérale. Il participe alors vivement à la vie de la Garde nationale dès le mois d'août.

Il est actif dans la commission des gardes nationaux « afin de déterminer l'uniforme de chaque compagnie ». Théophile Laurance fait aussi partie de cette commission. Le débat entre les officiers, sous-officiers et gardes nationaux porte sur l'ancien uniforme et les nouveaux « avec le mode le plus simple et le plus économique afin de ne pas gêner les gardes nationaux les moins aisés ». L'uniforme est à la charge des gardes nationaux mais le fusil peut être mis à disposition. La commission statue sur tous les éléments et détails de l'habit des grenadiers, chasseurs et voltigeurs. Une tenue d'hiver sombre et une tenue d'été blanche sont adoptées³²³.

En décembre 1830, Ackerman prépare notamment la visite du général Ornano, commandant de la 4^e division militaire, pour la revue des troupes. Il est alors en correspondance avec le préfet pour la situation de l'armement et de l'équipement³²⁴. Le 16 décembre, il signe l'ordre de l'annulation du banquet patriotique qui doit avoir lieu à la mairie « à l'occasion de la réception du drapeau concédée par sa majesté à l'arrondissement en raison des rigueurs de la saison et autres inconvénients »³²⁵. L'élection de Jean-Baptiste Ackerman comme officier alors qu'il est étranger et son implication dans l'organisation de la garde nationale démontrent son soutien plein et entier à la Révolution puis à la monarchie de Juillet, du moins à ses débuts. Pour autant, il n'est pas dans la liste des souscripteurs « en faveur des blessés et des veuves et enfans (sic) des victimes des journées des 27, 28 et 29 juillet 1830 proposée par le conseil municipal de la ville de Saumur »³²⁶. Charles Daniel Dupuis aîné est le plus gros donateur avec une souscription de 100 F, le sous-préfet Bruley-Desvarannes souscrit pour 60 F tandis que Bellancourt pour 25 F. Les montants varient selon les positions et les fortunes. Nous retrouvons en revanche Jean-Baptiste Ackerman souscripteur pour un banquet national organisé le 6 juin 1831 à

³²³ AMS, 1 Z 301, 1^{ère} compagnie de chasseurs, 2^e bataillon, livre d'ordres, ordre du 15 août 1830.

³²⁴ AMS, 1 Z 301, 1^{ère} compagnie de chasseurs, 2^e bataillon, livre d'ordres, ordre 10 décembre 1830, n^o4.

³²⁵ AMS, 1 Z 301, 1^{ère} compagnie de chasseurs, 2^e bataillon, livre d'ordres, ordre du 16 décembre 1830.

³²⁶ AMS, 2 I 410, Souscription en faveur des blessés et des veuves et enfans des victimes des journées des 27, 28 et 29 juillet 1830 proposé par le conseil municipal de la ville de Saumur, 28 août 1830.

Angers³²⁷. Enfin, en 1831, il donne 2 F pour l'achat d'une épée d'honneur destinée au « colonel Baron De Morell, commandant de l'École Royale de Cavalerie »³²⁸.

En 1831, la Garde nationale de Saumur compte près de 1 270 hommes dont 57 officiers, 97 sous-officiers, 143 caporaux et brigadiers et 973 « volontaires ». Elle se compose d'une compagnie de sapeurs-pompiers, de cavalerie, d'artillerie, de musique et deux bataillons de cinq compagnies chacune : le premier bataillon regroupe une première compagnie de voltigeurs, trois compagnies de chasseurs et une compagnie de grenadiers ; le deuxième bataillon comprend la deuxième compagnie de voltigeurs, trois compagnies de chasseurs et une compagnie de grenadiers. De nouvelles élections ont lieu au mois de mai 1831. Le 25 mai, « sous la halle de comédie », Ackerman est en ballottage avec Mayaud pour le premier grade d'officier de la compagnie, c'est-à-dire celui de capitaine. Après deux tours, Mayaud est finalement élu mais Jean-Baptiste Ackerman est élu à une écrasante majorité de 40 voix sur 60 votants en tant que lieutenant du premier bataillon de la compagnie des voltigeurs³²⁹. Le négociant est donc plébiscité comme officier de la première compagnie du premier bataillon de la Garde nationale, mais visiblement il ne l'est pas suffisamment pour être le premier des officiers. Théophile Laurance n'obtient qu'une voix pour l'élection du sous-lieutenant et n'est pas élu officier.

Après son élection en tant que lieutenant des voltigeurs, puis sa naturalisation, Ackerman est nommé le 28 août 1831 par le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur à remplir la fonction de secrétaire dans le cadre de l'installation des conseils de discipline de la garde nationale³³⁰. Il est encore

³²⁷ AMS, 2 I 411, Liste des souscripteurs pour le banquet du 6 juin 1831 à Angers. Ackerman souscrit pour 7,5 F. Il fait partie des 15 gardes nationaux ayant souscrit pour 7,5 F. 84 ont souscrit pour 10 F, 16 à 5 F, 15 à 2,5 F. Le coût total du banquet pour les saumurois s'élève à 1072,5 F. Le transport est prévu par bateau à vapeur sur la Loire pour 133 gardes nationaux avec le maire et la députation mais seulement 24 gardes nationaux sont inscrits pour le retour par bateau à vapeur tandis qu'un deuxième banquet est prévu pour le retour d'Angers à Saumur de 62 gardes nationaux le 8 juin 1831.

³²⁸ AMS, 2 I 412, Garde nationale de Saumur, souscription pour offrir une épée d'honneur à Mr Le Colonel Baron de Morell, commandant de l'école Royale de Cavalerie, Compagnie de voltigeurs, 1^{er} bataillon. Nous notons qu'Ackerman fait partir des 8 plus importants donateurs du premier bataillon car un seul donateur a donné 4 F, les autres donations varient de 0,25 F à 1 F. Théophile Laurance donne 1 F par exemple.

³²⁹ AMS, 3 H 12, 25 mai 1831, Procès-verbal de l'élection des officiers, grade de lieutenant, au premier bataillon de la compagnie des voltigeurs.

³³⁰ AMS, 3 H 11, 28 août 1831, Procès-verbal d'installation des conseils de discipline.

secrétaire en janvier et novembre 1832 mais il ne l'est plus en 1833³³¹. Il participe également au conseil de recensement aux côtés de Courtiller et des membres du conseil municipal, dont Bellancourt.

Jean-Baptiste Ackerman ne semble plus participer à la Garde nationale à partir de 1833 et ne souscrit plus aux entreprises de commémoration et de philanthropie que révèlent les diverses levées de fonds. En effet, il n'est pas enregistré en 1834 dans la liste des donateurs en « l'honneur du maréchal Gérard de l'Armée française, chef de l'armée du Nord » qui a pris la citadelle d'Anvers. A l'inverse, Dupuis aîné, il est vrai de position sociale et de fortune plus importante qu'Ackerman, fait un premier versement de 0,25 F pour l'achat d'une épée et un second versement de 10 F pour « réparation aux blessés »³³². Le soutien d'Ackerman au roi et au régime s'émousse au tournant répressif de 1834. De même, le négociant ne participe pas aux diverses souscriptions qui suivent les événements et la proclamation de la Seconde République en 1848 : achat d'épée d'honneur au lieutenant-colonel Dumas parti avec un détachement pour Paris le 25 juin 1848, souscription en faveur des blessés et des familles des morts des journées de février 1848, construction d'un monument à la mémoire du maréchal Oudinot³³³.

Ackerman est donc moins visible dans la vie publique et politique du Saumurois. Le négociant a d'autres responsabilités dans les institutions économiques et commerciales de la ville de Saumur. Il est également occupé par sa manufacture. Enfin, Jean-Baptiste Ackerman est plus dubitatif voire inquiet des événements de 1848 qui, sur le plan financier, le mettent en péril dans un contexte de crise monétaire. 1848 est d'abord vécu comme une menace pour Jean-Baptiste Ackerman. Par son soutien à la monarchie de Juillet et tout particulièrement au roi Louis-Philippe et par l'absence de son expression politique

³³¹ AMS, 3 H 11, 4 janvier et 13 novembre 1832, 15 octobre 1833, Procès-verbaux d'installation des conseils de disciplines.

³³² AMS, 2 I 413, souscription nationale en l'honneur du maréchal Gérard de l'Armée française, 1834.

³³³ AMS, 2 I 418-420, 1848, sabre d'honneur offert au lieutenant-colonel Dumas qui a commandé le détachement parti pour Paris le 25 juin 1848 ; souscription en faveur des blessés dans les journées des 22, 23 et 24 février 1848 et des familles des victimes qui ont succombé pendant ces mêmes journées ; Souscription ouverte le 24 janvier 1848 pour élever à Bar le Duc un monument à la mémoire de M. Le Maréchal Oudinot Duc de Reggio.

lors des événements de 1848, contrairement à Courtyler et Combiere, le négociant ne semble pas être partisan de la Seconde République.

Dans son dossier de demande de naturalisation, Jean-Baptiste mobilise de nombreux soutiens. Ils sont des figures politiques et économiques libérales de Saumur déterminantes dans l'obtention de ses lettres de naturalité, tant désirées par « le cœur et l'esprit », selon ses dires.

b) La naturalisation

Ackerman s'est mobilisé à Saumur pour la défense des valeurs libérales, en partisan orléaniste plus que républicain, même si l'absence de manifestation politique sous la Seconde République de 1848 ne signifie pas qu'il n'est pas républicain en 1830. Les journées de Juillet ont représenté un moment d'émergence politique pour Jean-Baptiste Ackerman à Saumur. C'est sans doute ce qui lui a valu d'être élu par les gardes nationaux comme l'un de leurs officiers de la compagnie des chasseurs. C'est dans un contexte de ferveur pour le nouveau régime de la monarchie de Juillet que Jean-Baptiste Ackerman formule son souhait d'obtenir sa naturalisation des mains du roi. Dans la première lettre, Ackerman se place d'ores et déjà comme un sujet du roi des Français et le contenu a pour but de démontrer qu'il est pleinement intégré au royaume et particulièrement partisan de la monarchie orléaniste (Annexe 6).

En effet, c'est en tant que « très humble et très fidèle sujet (...), négociant officier des chasseurs de la Garde nationale de Saumur » que Jean-Baptiste Ackerman s'adresse au roi Louis-Philippe. Après l'évocation de sa naissance à Bruxelles, sa jeunesse sous l'administration française et les « glorieuses couleurs que Jemmapes fit flotter sur toute la Belgique », Jean-Baptiste Ackerman insiste sur sa domiciliation en France dès la retraite des armées françaises en 1814 et sur son mariage avec une « française ». Il poursuit par des arguments plus politiques démontrant qu'il n'ignorait pas la possibilité pour les Belges de se déclarer pour « conserver les droits de citoyens français ». Cette possibilité a été empêchée par ses convictions politiques et sa vive opposition à une « dynastie décrépite » qui expliquent en partie sa discrétion dans une France « courbée sous un joug odieux » : « évitant de la subir, je restai néanmoins sur le sol de la

France, mais sans faire aucune déclaration, attendant toujours des tems (sic) meilleurs qui sont arrivés enfin » explique-t-il³³⁴.

D'après les propos de Jean-Baptiste Ackerman, ce sont ses opinions politiques et son refus d'obtenir la nationalité française d'un pouvoir qu'il récuse qui expliquent sa discrétion en France - et la difficulté pour nous de trouver ses traces dans les archives publiques. Le négociant réalise alors un parallèle entre sa situation sous l'ancienne monarchie et sa situation sous la nouvelle, plus libérale, en trois phrases rhétoriques dont les mots sont habilement choisis : « Selon la rigueur de la loi j'ai encouru la déchéance de mes droits, mais cette rigueur, Sire, doit-elle m'être appliquée ? La déchéance encourue vis-à-vis des Bourbons doit-elle m'être apper par le Roi-Citoyen ? Pour avoir eu horreur du despotisme, serai-je repoussé par la France régénérée ? ... »³³⁵. Les expressions « Sire », « Roi-Citoyen » et « France régénérée » appuient l'expression libre et totale du demandeur Ackerman directement en la personne du roi Louis-Philippe et les espoirs suscités par la monarchie de Juillet. Après ces trois interrogations, Ackerman exprime son appartenance à la citoyenneté française par le cœur et les sentiments, véritables preuves selon lui de sa fidélité à la France puisque ses « concitoyens adoptifs » l'ont élu comme un de leurs officiers de la Garde nationale.

Jean-Baptiste Ackerman réalise alors un autre parallèle, non plus entre deux régimes monarchiques mais entre deux nationalités, belge et française. Il établit un lien dans leurs origines et leur destin. Les Français et les Belges sont liés par la révolution de Juillet :

« En recevant avec orgueil et reconnaissance ce beau nom de François, je pourrai appeler avec quelque fierté encore celui que je quitte. La race d'où je sors n'est ni une race esclave, ni une race ennemie. Les Belges faisoient partie de la Gaule Antique et n'étoient pas les moins valeureux de ses enfans ; Belges et François ont une origine commune, leurs titres de parenté sont inscrits en caractères glorieux et sanglans sur les murs de Bruxelles dont les enfans se sont montrés dignes de leurs aînés de Paris »³³⁶.

³³⁴ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

³³⁵ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

³³⁶ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

Jean-Baptiste Ackerman expose un lien génétique et historique entre Belges et Français afin de consolider la légitimité de sa demande de naturalisation. Enfin, il termine sa lettre en demandant « un droit de succession », c'est-à-dire la possibilité de constituer une descendance et de fonder une famille française. Le négociant et officier de la garde nationale de Saumur signe sa lettre comme il l'a commencée, en se plaçant comme sujet de sa majesté.

Le 21 mars 1831, le tribunal civil de Saumur adresse au ministère de la Justice une note pour rappeler la demande des lettres de naturalité initiée par le « sieur Jean-Baptiste Ackerman »³³⁷. La première réaction du ministère date du 31 mars 1831, soit près de six mois après la première demande. Le directeur des affaires civiles du ministère de la Justice demande au préfet des « (...) renseignements sur la conduite du réclamant, sur le temps de son séjour en France, sur ses moyens d'existence (...) » ainsi que de préciser si « aucun obstacle ne s'oppose à ce que cette demande soit accueillie »³³⁸. De plus, la lettre adressée par Jean-Baptiste Ackerman ne suffit pas : le négociant doit transmettre son acte de naissance et une déclaration devant le maire de Saumur « exigée par l'article 1^{er} de la loi du 14 septembre 1814 »³³⁹. Les pièces demandées sont rapidement réunies et envoyées dès le 16 avril 1831, d'après la réponse du préfet Hyacinthe Barthélémy au ministre de la Justice en date du 21 avril 1831³⁴⁰. Le préfet s'appuie en fait sur les informations contenues dans la déclaration de Jean-Baptiste Ackerman à la mairie de Saumur. Il confond toutefois la date de domiciliation du négociant dans la ville de Saumur en août 1819 avec la date de son mariage en octobre 1829. Il précise en outre que Jean-Baptiste Ackerman « jouit de l'estime de tous les habitants » et qu'« il est dans

³³⁷ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, Cour Royale d'Angers, Département de Maine-et-Loire, tribunal de Saumur, direction des affaires civiles, 1^{er} bureau, dossier n°6947.

³³⁸ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre du Ministère de la Justice, Direction des affaires civiles, Paris, 31 mars 1831.

³³⁹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre du Ministère de la Justice, Direction des affaires civiles, Paris, 31 mars 1831.

³⁴⁰ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de H. Barthélémy, préfet de Maine-et-Loire au Ministre de la Justice, Garde des Sceaux, 21 avril 1831.

l'aisance »³⁴¹. Jean-Pierre Popelier expose qu'avant la loi de 1889, « peu de résidents demandèrent la nationalité française », découragés par les obligations administratives. Les principaux obstacles sont la nécessité de résider dix ans dans une commune et des droits d'enregistrements élevés « quatre à cinq fois le salaire d'un ouvrier »³⁴². Jean-Baptiste Ackerman répond aux obligations administratives en 1830 et c'est ce que souligne le préfet dans sa réponse au ministre. Notoriété et fortune sont deux éléments nécessaires aux yeux du préfet et du Ministère de la Justice pour l'obtention de la nationalité française.

Entre le 26 avril et le 14 mai 1831, le Ministère de la Justice semble pourtant ne pas avoir reçu la déclaration faite à la mairie par Jean-Baptiste Ackerman et son acte de naissance. Le directeur des affaires civiles du Ministère propose de classer la demande mais une note manuscrite suggère de vérifier car les pièces ont bien été réceptionnées le 26 avril³⁴³. Le 14 mai 1831, le directeur, visiblement en possession des deux pièces nécessaires, établit un rapport qui souligne entre autres la « foule de certificats des habitants les plus notables de Saumur qui attestent que sous tous les rapports, privés ou politiques, le bénéficiaire mérite la bienveillance du gouvernement » et surtout qu'il est « recommandé par M. Benjamin Delessert »³⁴⁴. Il propose de « délivrer au Sr Ackerman des lettres de déclaration de naturalité » : la proposition est approuvée par le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, Félix Barthe qui signe en marge³⁴⁵. Une ordonnance royale du 14 mai est promulguée³⁴⁶. Des lettres

³⁴¹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, lettre de H. Barthélémy, préfet de Maine-et-Loire au Ministre de la Justice, Garde des Sceaux, 21 avril 1831.

³⁴² J.P.-Popelier, *L'immigration oubliée... op. cit.*, p. 83.

³⁴³ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, Cour Royale d'Angers, Département de Maine-et-Loire, tribunal de Saumur, direction des affaires civiles, 1^{er} bureau, dossier n°6947.

³⁴⁴ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, Minute, Ministère de la Justice, direction des affaires civiles, Rapport, signé « Ed. de V ».

³⁴⁵ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, Minute, Ministère de la Justice, direction des affaires civiles, Rapport, Ed. de V., marge gauche.

³⁴⁶ « N°2344- Ordonnance du Roi qui accorde des lettres de déclaration de naturalité au sieur Ackerman (Jean-Baptiste), né le 24 juin 1790 à Bruxelles, royaume des Pays-Bas, négociant, demeurant à Saumur, département de Maine-et-Loire, (Saint-Cloud, 14 mai 1831) ». *Bulletin des lois de la République française*, IX^e série, Tome III, II^e partie, issues 86-134, Paris, Imprimerie Royale, Février 1832, B. n°88, p. 43. URL : <https://books.google.fr/books?id=haRCAAAcAAJ&dq=Bulletin%20des%20lois%20de%20la%20R%C3%A9publique%20fran%C3%A7aise%2C%20IXe%20s%C3%A9rie%2C%20Tome%20III%2C&hl=fr&pg=PA43#v=onepage&q=Ackerman&f=false>. Nous remarquons qu'un autre célèbre nom du vin mousseux, de la Champagne, obtient également des lettres de naturalité à la faveur de la Monarchie de Juillet, un certain « Henri-Christian-Jean-François Heidsieck né le 14 février 1793 à

patentes, de déclaration de naturalité, sont délivrées à Jean-Baptiste Ackerman le 3 juin 1831. Il est alors citoyen Français de pleins droits. Le négociant remplissait toutes les conditions nécessaires mais il a bénéficié de soutiens décisifs comme le montre sa deuxième lettre.

La lettre du 14 avril 1831 adressé au Garde des Sceaux, ministre de la Justice accompagne l'extrait d'acte de naissance et la déclaration à la mairie de Saumur. Elle est utilisée comme lettre qui introduit les témoignages de la probité du demandeur et les soutiens des élites locales à sa naturalisation. C'est en ce sens qu'au verso de la lettre, Jean-Baptiste Ackerman écrit :

« Honnête homme avant tout ; fort de mes opinions connus et invariables, fermes en tous tems (sic), énergiques sous le despotisme, modérées depuis le triomphe des principes de la Liberté ; d'une conduite toujours conforme à ces opinions, je présente avec confiance cette lettre à la signature de mes confrères de commerce de Saumur, de mes camarades de la Garde nationale, de nos autorités civiles et militaires, il n'est aucun d'eux qui me refuse son appui et c'est sous leur caution que je vous supplie de m'accorder de titre de Citoyen Français auquel je n'attache tant de prix que parce que je m'en sens digne, parce que j'en ai dans le cœur tous les sentimens (sic)»

Les mots sont encore savamment choisis. Ils visent à défendre la moralité et la loyauté de Jean-Baptiste Ackerman. Les phrases sont plus courtes, plus assurées et le rythme est plus soutenu que dans sa première lettre d'octobre 1830. Cela trahit aussi un sentiment d'impatience. Le négociant ne se préoccupe plus de mettre en récit son histoire et les causes de sa demande de naturalisation. Il laisse plus de place aux soutiens des gens de commerce, de la Garde nationale et des autorités civiles et militaires, autrement dits aux écrits des élites bourgeoises notoires et de fortune de Saumur qui soutiennent et le négociant libéral, et la monarchie de Juillet.

Le soutien le plus influent est le témoignage inscrit dans la marge à gauche, au recto de la lettre du 14 avril 1831. Il s'agit d'une recommandation « de la manière la plus pressante et la plus particulière » de la demande de Jean-Baptiste Ackerman par Benjamin Delessert, député de Saumur de 1827 à 1842, plus connu pour être l'un des fondateurs de la première caisse d'épargne à Paris

Schildesche, ancien département de l'Ems-Supérieur, négociant, demeurant alors à Reims, département de la Marne ». *Ibid.* ordonnance n°2341, 30 avril 1831.

en 1818³⁴⁷. Banquier et député libéral de Saumur, il a voté l'adresse des 221 députés par laquelle la Chambre marquait sa défiance envers le gouvernement Polignac sous Charles X, à la fin de la Restauration³⁴⁸. Des liens de commerce unissent Ackerman à Delessert mais aussi des opinions politiques partagées pour obtenir une note de sa main.

Jean-Baptiste Ackerman bénéficie également du témoignage et de l'appui du sous-préfet de Saumur, Bruley-Desvarannes qui affirme connaître « tout particulièrement M. Ackerman » : « nul ne mérite mieux que lui, à tous égards, les honneurs de la naturalisation » dit-il³⁴⁹. Georges Bruley-Desvarannes a été nommé sous-préfet à la faveur de la révolution de Juillet. Il est décrit comme « très attaché aux principes libéraux », a « coopéré à la fondation de la caisse d'épargne et de prévoyance ainsi qu'à la société d'encouragement pour l'enseignement mutuel »³⁵⁰. Il est proche de Benjamin Delessert. Le maire de Saumur, Cailleau Grandmaison, apporte également son appui à la demande de naturalisation de Jean-Baptiste Ackerman. Le négociant produit le témoignage et soutien du receveur particulier des finances de l'arrondissement de Saumur, Voisin, qui souligne que « ses sentimens [ceux de Jean-Baptiste Ackerman] tous français sont placés depuis longtemps en nombre des Français et lui donnant des droits à la bienveillance du ministre » et celui du Lieutenant-Général de l'École de Cavalerie qui appuie sur le civisme et la fidélité « au pays et au gouvernement actuel »³⁵¹.

Il a surtout le soutien de Charles Daniel Dupuis aîné. L'ancien négociant est au sommet de l'élite saumuroise : il est alors colonel de la Garde nationale et président du tribunal de commerce de Saumur. Il est en outre le deuxième plus

³⁴⁷ J.-L. Marais, *Histoire de l'Anjou. Le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles*, op. cit., p. 78.

³⁴⁸ *Ibid.* p. 98.

³⁴⁹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, témoignage du sous-préfet de l'arrondissement de Saumur Bruley-Desvarannes à Jean-Baptiste Ackerman, feuillet témoignages et signatures qui accompagne la lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, 14 avril 1831.

³⁵⁰ J.-L. Marais, C. Lambert, *Les préfets de Maine-et-Loire*, op. cit., Les sous-préfets de Saumur, Bruley-Desvarannes (Georges-Prudent). Une caisse d'épargne a été fondée dès 1834 à Angers et à Saumur. Voir J.-L. Marais, *Histoire de l'Anjou. Le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles*, op. cit., p. 78.

³⁵¹ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, témoignage de Voisin, Receveur particulier des finances de l'arrondissement, 16 avril 1831 ; témoignage du Lieutenant-Général de l'École Royale de Cavalerie, 18 avril 1831, feuillet témoignages et signatures qui accompagne la lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, 14 avril 1831.

imposé de la ville de Saumur en 1832³⁵². C'est le témoignage de Dupuis aîné qui, avec celui du sous-préfet Bruley-Desvarannes, donne le plus d'informations sur Jean-Baptiste Ackerman : « Mr Ackerman a été longtemps mon collaborateur, son intelligence, sa bonne et honorable conduite lui ont valu un intérêt dans la cession que j'ai faite de mes affaires à Mr Desvarannes et Laurance. Son éducation est toute française et son cœur est à la France depuis longtemps (sic). En lui donnant des lettres de naturalisation, son Excellence procurera à la Patrie un bon citoyen de plus »³⁵³.

Le négociant obtient par ailleurs les signatures de membres du tribunal de commerce et d'officiers de la Garde nationale de Saumur. Le contenu de tous les témoignages est similaire : les hommes soulignent la moralité et l'honorabilité de Jean-Baptiste Ackerman ainsi que ses sentiments français et son mérite à obtenir la naturalisation qui ferait de lui un excellent citoyen. Il est de plus décrit comme un solide soutien à la monarchie de Juillet. Tous recommandent la naturalisation de Jean-Baptiste Ackerman³⁵⁴.

2. Une intégration multiple et une ascension rapide dans les milieux socio-économiques du Saumurois

Dès 1830, moins d'un an après leur mariage, Jean-Baptiste et Emilie Ackerman sont confrontés au décès de Jean-Pierre Appolinaire Laurance³⁵⁵. En quelques mois, les deux familles perdent les chefs de leurs familles à Saumur : la

³⁵² ADML, 3 M 67, Liste des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832.

³⁵³ AN, Dossier de naturalisation, BB 11 317, Ackerman, 6947 B 7, témoignage de Charles Daniel Dupuis aîné, Colonel de la Garde nationale et président du tribunal de commerce de Saumur à Jean-Baptiste Ackerman, feuillet témoignages et signatures qui accompagne la lettre de Jean-Baptiste Ackerman au Garde des Sceaux, Ministre de la Justice, 14 avril 1831.

³⁵⁴ Le négociant obtient par ailleurs les signatures de membres du tribunal de commerce et d'officiers de la Garde nationale de Saumur : Berthelot Pineau, juge au tribunal de commerce ; Roulleau, capitaine des grenadiers ; Viger Henry, juge au tribunal de commerce ; Dupuy Perrault négociant et chef de bataillon de la garde nationale de cette ville ; Maugras, juge suppléant au tribunal de commerce ; Brégeon, capitaine officier de la légion d'honneur ; Beatrix, capitaine des voltigeurs.

³⁵⁵ ADML, Registre paroissiaux et d'état civil, Saumur, décès, 1829, n°148, 4 juin 1829, Laurance Jean-Pierre Apollinaire.

veuve Ackerman en mars 1829 puis le patriarche Laurance en juin 1830. Ces décès successifs transfèrent une partie de la responsabilité légale et morale de la famille Laurance et un certain pouvoir sur ses intérêts entre les mains de Jean-Baptiste Ackerman.

En effet, le fils unique des Laurance, Théophile, renonce peu de temps après la mort de son père puis de son associé Paul Desvarannes à ses activités de négoce. Il quitte le Saumurois. Il accède au statut de fonctionnaire des finances à Angers. Le négoce Desvarannes et Laurance, qui a succédé à celui de Dupuis aîné, est liquidé à partir de juin 1831,³⁵⁶ et en septembre 1842, Théophile est reconnu comme propriétaire à Angers³⁵⁷. En 1850 lors de l'ouverture de la succession de ses parents Laurance, il est décrit comme receveur général [des finances] de Maine-et-Loire et demeure près de la préfecture, rue des Lices, à Angers³⁵⁸. Le célibat de Théophile Laurance, « condition temporaire ou exceptionnelle, sinon anormale³⁵⁹ » a peut-être joué sur son départ de Saumur. La mort de Paul Desvarannes a peut-être aussi scellé le sort des Laurance dans les mains de Jean-Baptiste Ackerman. Les beaux-frères, Charles Bellancourt et encore moins Charles Beucher de Saint-Ange, ne sont visiblement pas associés aux affaires de la maison Ackerman-Laurance à partir de 1830.

Ackerman a désormais les moyens de développer son ascendance sur les familles directes ou collatérales Laurance et de peser dans la bourgeoisie de négoce Saumuroise.

2.1. Pour la défense du commerce et de l'industrie en Saumurois

2.1.1. Le tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur

³⁵⁶ ADML, 222 J 1468, Livre de compte, 1830-1842, compte T. Laurance fils. Mort de Paul Desvarannes en 1830.

³⁵⁷ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de M. Pinson, Saumur, 10 septembre 1842, Traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Exposé.

³⁵⁸ ADML, 5 E 69, Art. 305, Étude de M. Chasle, Saumur, 13 janvier 1850, Liquidation des successions de M. et Mme Laurance.

³⁵⁹ A. Daumard, *Les bourgeois et la bourgeoisie en France...*, op. cit., p. 208.

Dans une circulaire datée du 17 janvier 1829 adressée par le préfet Frottier de Bagneux au sous-préfet Boësner, il est explicitement rappelé qu'en vertu du code de commerce les listes « ne doivent donc admettre que des nationaux natifs ou naturalisés » car « c'est d'abord la manière la plus sur (sic) de s'assurer que des étrangers, domiciliés depuis longtemps ne se confondent pas contre le vœu de la loi, par erreur ou ignorance de ses dispositions, parmi les électeurs français »³⁶⁰. Cette circulaire fait suite à une réaffirmation de Charles X sur « les droits d'élire et d'être élu [qui] n'appartiennent en France qu'aux Français »³⁶¹. La circulaire concerne Ackerman : en effet, ce n'est qu'après sa naturalisation qu'Ackerman est porté sur les listes des 25 notables commerçants de la ville de Saumur, en octobre 1832. Il est élu dès octobre 1833 en tant que quatrième juge³⁶². Rappelons que Paul Desvarannes et Théophile Laurance, nés Français, n'ont jamais occupé un poste de juge titulaire alors qu'ils sont négociants patentés depuis 1822. Jean-Baptiste Ackerman est déjà bien connu des notables commerçants et du tribunal de commerce de Saumur sous le régime de Charles X. Il a acquis une certaine notoriété et légitimité à l'origine d'un plébiscite des notables commerçants qui lui permettent d'intégrer un cercle restreint et accéder à l'institution juridique centrale dans la régulation du commerce. C'est au terme du troisième scrutin qu'il est élu quatrième juge titulaire ; il n'est toutefois pas favori pour être à la tête du tribunal de commerce de Saumur.

Lors de l'élection partielle du 25 octobre 1835, Ackerman se présente de nouveau pour la fonction de président du tribunal de commerce de Saumur mais il ne recueille qu'une voix. Il ne se présente pas aux autres fonctions de juges ou juges suppléants³⁶³. Il demeure juge jusqu'en mars 1836 car Bineau Sébille refuse pour raison de santé la fonction de président en vertu de l'élection du 25

³⁶⁰ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Le préfet au sous-préfet, Rappel aux dispositions du code de commerce relatives à la liste des commerçants notables de la ville, 17 janvier 1829.

³⁶¹ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Le préfet au sous-préfet, Rappel aux dispositions du code de commerce relatives à la liste des commerçants notables de la ville, 17 janvier 1829.

³⁶² ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables pour l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, 10 octobre 1832 ; ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 10 octobre 1833.

³⁶³ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 25 octobre 1835.

octobre 1835³⁶⁴. Un courrier du Ministre de la Justice au sous-préfet en mars 1836 rappelle que les « membres ne peuvent rester plus de deux ans en fonction » ; Ackerman est clairement cité comme juge encore en fonction³⁶⁵.

Malgré cette irrégularité, Jean-Baptiste Ackerman est élu président du tribunal de commerce le 27 novembre 1836 après ses deux échecs de 1833 et 1835 : il recueille douze voix sur vingt-et-une³⁶⁶. Il reste président du tribunal de commerce de Saumur jusqu'à l'élection du 20 janvier 1839. C'est lui qui établit les listes de commerçants notables pour composer l'assemblée électorale et il rédige des rapports sur la situation agricole, commerciale et industrielle pour le sous-préfet ou les institutions agricoles et économiques de l'arrondissement de Saumur. En effet, sous le nom de sa maison Ackerman-Laurance, il envoie trois rapports au sous-préfet Jean-François Galzain en 1838, 1839 et 1840. Le premier est signé en tant que président du tribunal de commerce Ackerman-Laurance, les deux autres sont dits confidentiels par Jean-Baptiste Ackerman³⁶⁷.

Le courrier du 1^{er} août 1838 révèle que Jean-Baptiste Ackerman a déjà réalisé un précédent rapport en 1837³⁶⁸. En 1837 et 1838, c'est en tant que président du tribunal de commerce de Saumur qu'il rédige les rapports mais il semble que c'est le sous-préfet qui demande directement à Ackerman d'en continuer la rédaction afin qu'il en fasse un lui-même au préfet et aux ministères. C'est alors qu'Ackerman-Laurance place « un mot sur [ses] vins façon de Champagne », une page sur quatre en réalité, vantant la qualité de ses vins et l'augmentation de sa production. Il y souligne la faiblesse de l'industrie à Saumur, informe de la plus ou moins bonne situation des cultures et récoltes passées et à venir, des blés, des chanvres et surtout des vins, et des besoins et débouchés dans les départements voisins ou plus éloignés. Il réalise aussi des estimations sur le prix des denrées.

³⁶⁴ ADML, 1 U4 0, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, lettre de Bineau-Séville au maire de Saumur Cailleau de Grandmaison, 26 octobre 1835.

³⁶⁵ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, lettre du Ministère de la Justice, division du personnel au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 22 mars 1836.

³⁶⁶ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 27 novembre 1836.

³⁶⁷ ADML, 4 Z 59, lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 1^{er} août 1838, 11 juillet 1839, 12 juillet 1840.

³⁶⁸ Non conservé dans les Archives départementales de Maine-et-Loire ou les Archives municipales de Saumur.

En 1838, il met en garde le sous-préfet de l'absence d'exportation de blés et de la situation des marinières de la Loire « dont la détresse va toujours croissante »³⁶⁹. En 1839, il met l'accent sur la nécessité de compter dans les indemnités votées par les « chambres » les propriétaires des vignes, qui « sont dans un état déplorable » et dont les vignes sont frappées par les gelées³⁷⁰. Il désapprouve également l'ordonnance du 21 janvier sur l'élévation des droits de sortie des blés pour l'Angleterre. En 1840, il rappelle au sous-préfet que l'arrondissement commercial de Saumur va bien au-delà de l'arrondissement administratif « puisque le commerce de Saumur exploite presque toujours une bonne partie des produits de la Vendée, des Deux-Sèvres, d'Indre-et-Loire dans les portions de ces départements que les récoltes et surtout les rendent accessibles »³⁷¹. Il ne souligne rien de nouveau pour l'industrie mais se félicite des travaux de constructions qui sont un « immense bienfait pour la classe ouvrière ».

Après le 20 janvier 1839, Jean-Baptiste Ackerman n'a plus de fonctions. Il demeure toutefois un acteur important du tribunal de commerce de Saumur puisqu'il apparaît dans les listes des commerçants notables en 1840³⁷². Il se présente de nouveau pour la présidence du tribunal de commerce face au président sortant « Jamet Laurence (sic) », un négociant marié à une autre branche de la famille Laurance, mais il n'obtient que cinq voix sur quatorze bulletins de vote³⁷³. Il est alors élu deuxième juge titulaire. Il démissionne cependant avant le terme de son mandat, le 10 décembre 1842 ; une nouvelle élection pour la présidence a lieu quelques mois après la faillite de sa maison en septembre 1842 et le placement sous la tutelle d'un syndic³⁷⁴. Les syndics sont

³⁶⁹ ADML, 4 Z 59, lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 1^{er} août 1838.

³⁷⁰ ADML, 4 Z 59, lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 11 juillet 1839.

ADML, 4 Z 59, lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 12 juillet 1840.

³⁷¹ ADML, 4 Z 59, lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 12 juillet 1840.

³⁷² ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Liste des commerçants notables de l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, pour servir à l'élection des membres du tribunal, 1840.

³⁷³ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 9 mai 1841.

³⁷⁴ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 10 décembre 1842.

également membres ou juges du tribunal de commerce de Saumur tel que Charles Louvet³⁷⁵. Par la suite, Ackerman-Laurance figure sur les listes de commerçants notables appelés à élire les membres du tribunal de commerce de Saumur de 1842 à 1847 puis parmi les quelques 2 000 électeurs en 1848 et 1849. Pour autant, il n'est plus élu au tribunal de commerce pendant la durée de sa faillite et ce jusqu'à sa réhabilitation, vers 1851, au moment de la levée de l'hypothèque sur ses immeubles à St-Florent³⁷⁶. Il est toutefois réélu une dernière fois président du tribunal du 7 février 1859 au 26 décembre 1861, avant sa retraite de toutes activités en 1862³⁷⁷.

Jean-Baptiste Ackerman a exercé quatre à cinq mandats non successifs entre 1833 et 1861, en tant que juge et deux fois en tant que président ; en additionnant les mandats, Ackerman-Laurance a eu des fonctions au sein de tribunal de commerce pendant plus de dix ans. Il a de plus toujours été inscrit parmi les notables et électeurs, même pendant son statut de failli entre 1842 et 1851. Le négociant a pu dès 1832 et surtout 1833 consolider, développer et construire son réseau d'acteurs politiques, financiers et commerciaux. C'est toutefois dans la chambre consultative des arts et manufactures qu'Ackerman-Laurance est le plus actif dans l'expression de ses idées libérales et la défense du commerce saumurois.

2.1.2. La chambre consultative des arts et manufactures de Saumur et le comptoir d'escompte

La création d'une chambre consultative de manufactures, fabriques, arts et métiers est permise par la loi du 22 germinal an XI (12 avril 1803) et l'arrêté du 11 thermidor an XI (30 juillet 1803). Celle de la ville de Saumur est créée en 1805 après la demande formulée auprès du conseil municipal le 5 brumaire an

³⁷⁵ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections, 12 juin 1842. Charles Louvet est élu en tant que juge en 1840 et réélu lors du scrutin du 12 juin 1842.

³⁷⁶ ADML, 4 Q 12 304, inscription de privilèges et hypothèques, vol. 220, case 23, 15 octobre 1842, 20000F, radiation d'inscription du 12 mars 1851.

³⁷⁷ ADML, 6U 4 143, Sociétés, Procès-verbal de dépôts des actes de sociétés, Tribunal de commerce, Minute des dépôts, 1822-1866.

XIII (27 octobre 1804)³⁷⁸. C'est le préfet qui informe le maire de Saumur de la création de cette chambre dans une lettre du 14 vendémiaire an XIII (6 octobre 1804)³⁷⁹. Le maire a la charge de choisir les membres qui composent la chambre : « (...) Je me plais à croire que votre choix ne sera tombé que sur des personnes recommandables pour leurs lumières, leur expérience, et bien familières avec la tenue des établissements industriels qui existent à Saumur (...) » lui rappelle le préfet³⁸⁰.

En avril 1831, la chambre consultative se renouvelle par tiers sous la présidence du maire, Cailleau Grandmaison. Ackerman n'est pas enregistré parce qu'il n'est pas encore naturalisé : il ne peut pas être membre. Peu après sa prise de fonction à la sous-préfecture de Saumur, Bruley-Desvarannes dénonce à la fin de son rapport l'inertie de ces « sociétés » qui n'existent « que sur le papier » et sur lesquelles il ne peut compter pour obtenir des renseignements sur l'état du commerce³⁸¹. Il précise toutefois qu'il veillera « à ce qu'il en soit autrement ». Dans un précédent rapport sur les influences des événements de juillet 1830 sur le commerce, le sous-préfet souligne tout particulièrement qu'Ackerman est le seul qui ait pris la peine de le seconder³⁸².

Le 28 janvier 1833, le tribunal de commerce de Saumur dresse une liste de dix notables établit « conjointement avec la chambre consultative pour le renouvellement » de ladite chambre : Jean-Baptiste Ackerman, négociant, figure en dixième et dernière position de la liste³⁸³. Le procès-verbal des élections à la chambre consultative du 29 juin 1834 inscrit la réélection d'Ackerman, membre sortant, ce qui indique qu'il a été élu au scrutin précédent³⁸⁴. Il fait partie des trente membres de la chambre consultative en 1834 dont le tiers est composé de

³⁷⁸ AMS, 2 D 13, Table des délibérations du conseil municipal de la ville de Saumur, lettre M, 1804-1938, n°1.

³⁷⁹ AMS, 2 F 1, découvertes, brevets d'inventions, projets d'école d'arts et métiers, 1792-1815, lettre du préfet de Maine-et-Loire au maire de Saumur, 14 Vendémiaire an XIII.

³⁸⁰ AMS, 2 F 1, découvertes, brevets d'inventions, projets d'école d'arts et métiers, 1792-1815, lettre du préfet de Maine-et-Loire au maire de Saumur, 13 Nivôse an XIII.

³⁸¹ ADML, Le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur Bruley-Desvarannes au préfet de Maine-et-Loire, Rapport sur le commerce de Saumur, le 12 décembre 1832.

³⁸² ADML, Le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur Bruley-Desvarannes au préfet de Maine-et-Loire, Rapport sur le commerce de Saumur, 15 septembre 1831.

³⁸³ ADML, 64 M 2, Tribunal de commerce de Saumur, liste pour le choix de dix notables conjointement avec la chambre consultative pour le renouvellement, 28 janvier 1833.

³⁸⁴ ADML, 64 M 2, Chambre consultative des arts et métiers, Procès-verbal des élections, 28 juin 1834.

négociants³⁸⁵. Les élus du tribunal de commerce sont membres de la chambre consultative et ce sont eux qui composent le collège électoral qui élit les notables élus membres de la chambre consultative. La signature Ackerman-Laurance est nettement visible en bas de plusieurs procès-verbaux qui dressent les noms des dix notables pour le renouvellement annuel par tiers.

En septembre 1834, dans un rapport sur le travail et l'industrie dans le Saumurois, Ackerman défend auprès du sous-préfet et du ministère des Finances la création d'une caisse d'épargne à Saumur, « puisque l'ouvrier se trouve aujourd'hui en position de faire des économies ». Il souligne au passage le besoin d'un établissement dédié et les inconvénients de repousser la création d'une caisse d'épargne à Saumur³⁸⁶. Il se montre intéressé par les conditions de vie des ouvriers.

Ackerman est membre de la Chambre Consultative quasiment sans discontinuité de janvier 1833 à janvier 1863, soit trente ans, comme la durée de sa participation au tribunal de commerce de Saumur : il termine d'ailleurs sa carrière comme président de ces deux institutions si importantes dans l'arrondissement du point de vue de la régulation du commerce et du développement de l'industrie.

C'est que la loi qui encadre la Chambre consultative des arts et manufactures est modifiée à partir de 1848. Dans le cadre de la Seconde République, un arrêté de la commission du pouvoir exécutif révisé le mode d'élection des chambres qui dans son article 8 affirme que « (...) ne pourront être électeurs ni éligibles les faillis non réhabilités, les individus qui auraient subi une condamnation pour un acte contraire à la probité ou aux mœurs (...) »³⁸⁷. Jean-

³⁸⁵ ADML, 64 M 2, Chambre consultative des arts et métiers, Liste des électeurs pour le renouvellement de deux membres de la chambre consultative des arts et métiers établis à Saumur, exercice 1834.

³⁸⁶ « le moment serait donc opportun pour la création d'une caisse d'épargne à Saumur puisque l'ouvrier se trouve aujourd'hui en position de faire des économies des fonds ont été votés à cet effet depuis près d'un an par le conseil Mal, les offrandes particulières sont venues s'y joindre et les soussignés presque tous souscripteurs saisissent cette occasion d'exprimer le vœu que la caisse industrielle de Saumur, si intéressante par son amour de l'ordre et son obéissance aux lois, soit dotée le plus promptement d'un établissement aussi utile, combien n'est-il pas à regretter déjà que les ouvriers n'aient pas été à même de mettre en réserve pendant la belle saison, le fruit de leurs économies. Pour les retrouver lorsque les besoins de l'hiver se feront sentir... ». AMS, 2 F 4, Lettre des membres de la chambre consultative des arts et manufactures de la ville de Saumur sur la situation et l'état de l'industrie à Saumur et sur les salaires des ouvriers, 27 septembre 1834.

³⁸⁷ ADML, 64 M 3, Chambres consultatives des Arts et Manufactures, réorganisation sur des bases démocratiques, arrêté de la commission du pouvoir exécutif, 19 juin 1848.

Baptiste Ackerman est encore failli en 1848. Pourtant, il est électeur et élu membre de la chambre consultative le 24 décembre 1848, sous la présidence du sous-préfet³⁸⁸. Il est vrai que sa faillite n'est pas déclarée au tribunal de commerce : le concordat avec les créanciers permet d'éviter un jugement par les pairs et donc un statut légal et public de failli. Le scrutin du 24 décembre 1848 est toutefois annulé par le préfet Grégoire Bordillon le 15 mars 1849 car ne peuvent être électeurs et éligibles que « les industriels patentés, c'est à dire les citoyens qui, par une main-d'œuvre quelconque, convertissent des matières premières en produits artificiels destinés au commerce [souligné dans la source] »³⁸⁹. Selon Grégoire Bordillon, huit hommes ne sont pas considérés comme industriels en vertu de l'article 3 de l'arrêté du 19 juin 1848 : ils ne peuvent siéger à la chambre consultative « à moins qu'ils ne justifient qu'ils exercent quelque industrie conforme à l'observation qui précède » et d'ajouter que « Les listes électorales doivent être modifiées dans le même sens... »³⁹⁰. Ackerman n'est pas de ceux visés car la fabrication des vins mousseux est considérée comme une activité industrielle. C'est dans cette Chambre qu'il participe sous la Seconde République et le Second Empire à défendre l'industrie du Saumurois. Il réalise des rapports pour nourrir les enquêtes ministérielles, adresse des demandes de soutien à l'industrie, travaille à la libéralisation des règles et tarifs du commerce et de l'export et plaide pour l'investissement dans les infrastructures et institutions de commerce.

Dès le mois de mars 1848, Ackerman est à la tête de la commission qui réunit des membres du conseil municipal, du tribunal de commerce et de la chambre consultative de Saumur pour la création d'un comptoir national d'escompte et de recouvrement au bénéfice des Saumurois. Le maire, Charles Louvet, apporte son soutien à la création de ce comptoir « dans le but de venir en aide au commerce de Saumur pendant la crise financière qui pèse sur la France ». Les paiements sont difficiles car la méfiance et la peur bloquent la

³⁸⁸ ADML, 64 M 3, Chambres consultatives des Arts et Manufactures, réorganisation sur des bases démocratiques, arrêté de la commission du pouvoir exécutif, élections de la chambre consultative des arts et manufactures, 24 décembre 1848.

³⁸⁹ ADML, 64 M 3, Chambres consultatives des Arts et Manufactures, réorganisation sur des bases démocratiques, arrêté de la commission du pouvoir exécutif, réorganisation, 15 mars 1849.

³⁹⁰ ADML, 64 M 3, Chambres consultatives des Arts et Manufactures, réorganisation sur des bases démocratiques, arrêté de la commission du pouvoir exécutif, lettre du préfet Grégoire Bordillon au sous-préfet de Saumur, 21 mars 1849.

circulation monétaire³⁹¹. Le 23 mars 1848, Ackerman évoque en ces termes la crise « financière de l'état et du commerce dont il n'y a pas d'exemples, les premières maisons tombent les unes après les autres, on compte celles qui restent debout. C'est presque une faillite générale (...) »³⁹². Le négociant a un besoin pressant de liquidités, ce qui explique par ailleurs son engagement pressé pour la création d'un comptoir d'escompte et de recouvrement. Dès le 4 mars, le maire Charles Louvet fait rédiger une lettre type à envoyer aux potentiels souscripteurs pour réunir la somme minimum requise de 100 000 F pour pouvoir ouvrir le comptoir³⁹³.

Le 30 mars 1848, le conseil municipal, deux membres du tribunal de commerce et deux membres de la chambre consultative, dont Ackerman, écoutent ce dernier lire le projet des statuts et des articles. Le maire adjoint, président de la séance du conseil municipal, propose alors « de voter l'ensemble des statuts du comptoir national d'escompte et de recouvrements »³⁹⁴. Le conseil municipal nomme le 3 avril 1848 une commission, composée de cinq membres, chargée de dresser une liste des habitants de Saumur susceptibles de souscrire à cet établissement³⁹⁵. Une liste des souscripteurs est tenue mais Ackerman n'apparaît pas, contrairement à Courtiller, Bineau médecin ou Huard Lambert : ce dernier y souscrit pour 3 000 F. La maison Ackerman-Laurance est encore en 1848 sous l'administration des syndics des créanciers de Jean-Baptiste Ackerman. La décision de la souscription au comptoir d'escompte ne dépend pas de son propre chef mais il est étonnant que l'homme à l'origine de sa fondation n'en soit pas souscripteur. Toutefois, il existe une inscription d'un droit d'hypothèque en 1866 au bénéfice d'Émilie Laurance et de Louis-Ferdinand Ackerman contre la « faillite Arrault et Cie », mandataires du comptoir d'escompte, pour sûreté de 300 000 F, ce qui prouve que Jean-Baptiste

³⁹¹ S. Aprile, *La Révolution inachevée, 1815-1870...*, op. cit, p. 296.

³⁹² ADML, Fonds A-L, 222 J 1443, lettre Ackerman-Laurance à A. Combret, 23 mars 1848.

³⁹³ « Votre patriotisme éclairé comprendra toute l'importance et la nécessité de cette création dans les graves circonstances actuelles. J'ose espérer que vous apporterez votre concours. Deux membres de la commission se présenteront prochainement à votre domicile pour recueillir votre souscription ». AMS, 2F3, Comptoir d'escompte, création souscripteurs, Délibérations, Correspondance, Statuts, lettre de Louvet à Monsieur (...), 4 mars 1848.

³⁹⁴ AMS, 2 F 3, Comptoir d'escompte, création souscripteurs, Délibérations, Correspondance, Statuts, Procès-verbal des délibérations du conseil municipal de Saumur, Comptoir d'escompte, adoption des statuts, 30 mars 1848.

³⁹⁵ AMS, 2 D 3, Table des délibérations du conseil municipal, 1804-1938, lettre C, n°292, 3 avril 1848.

Ackerman a bien été souscripteur³⁹⁶. Le montant et les actions au porteur correspondent en effet aux articles des statuts du comptoir rédigés par Ackerman.

C'est Jean-Baptiste Ackerman qui rédige les articles des statuts. Il ne les signe pas mais nous reconnaissons son écriture et c'est lui qui les présente au conseil municipal. Le comptoir national d'escompte et de recouvrement de Saumur prend la forme d'une société anonyme pour une durée d'un an à compter du début de ses opérations. Certes, la prolongation est possible selon la volonté de l'assemblée générale mais cela souligne l'éphémère nécessité et l'urgence de l'établissement financier en 1848³⁹⁷. Le fonds social est fixé à 300 000 F dont le tiers fournit par les souscripteurs, un deuxième tiers « en espèces par l'État » et le dernier tiers par la ville en obligations. Le comptoir peut toutefois débiter son activité dès la réunion des 100 000 F par les souscripteurs et la certitude du versement d'une pareille somme par l'État et la ville. Le capital apporté par les souscripteurs est divisé en actions au porteur de 100 F, non nominative. L'article 6 précise que les opérations du comptoir consistent « dans l'escompte et l'encaissement des effets de commerce payables à Saumur ou dans les départements [français] » mais « aucun papier sur l'étranger ne sera admis ». Il est prévu qu'un conseil de l'escompte composé de douze membres, élus par l'assemblée générale des actionnaires, examine tous les cinq jours les bordereaux de l'escompte. Le taux de l'escompte est quant à lui fixé mensuellement par le conseil d'administration³⁹⁸.

Le conseil municipal a approuvé majoritairement les statuts sauf l'article 13. Cet article spécifie que le comptoir d'escompte est établi « pour venir en aide aux chefs d'atelier, aux petits commerçants détaillant » et interdit les bordereaux dépassant les 600 F. L'article n'a pas été approuvé par les membres du tribunal de commerce, ni le conseil municipal qui compte nombre de négociants, d'importants marchands, industriels et propriétaires. En revanche, l'article 15 qui spécifie que tous les bénéfices sont entièrement reversés aux actionnaires

³⁹⁶ ADML, 4 Q 12 514, inscription de privilèges et hypothèques, vol. 430, case 112, 13 août 1866, inscription judiciaire au profit de la masse des créanciers de la faillite du comptoir d'escompte de Saumur, Arrault et Cie.

³⁹⁷ AMS, 2 Fi 3, Comptoir national d'escompte, statuts, art. 1.

³⁹⁸ AMS, 2 Fi 3, Comptoir national d'escompte, statuts, art. 2, 3-4, 7-8.

souscripteurs avec une répartition tous les six mois et un dividende fixé à 2,5 % n'est pas remis en cause. De plus, un fonds de réserve sur le reste des bénéfices après versement du dividende est constitué afin de pallier les éventuelles pertes : ce fonds de réserve appartient aux actionnaires³⁹⁹.

Jean-Baptiste Ackerman participe activement au développement de l'industrie saumuroise : il défend la diminution des droits et tarifs qui frappent les produits manufacturés dans les transports et à l'export. En janvier 1855, il rédige un rapport sur « le droit d'octroi perçu à Paris sur les pommes parées et poires tapées, etc. » dans lequel il souligne que le droit de 26 F par 100 kg en application de la loi du 28 avril 1816 est un danger pour l'industrie locale et pour l'emploi⁴⁰⁰. De tels rapports sont également envoyés au sous-préfet sur la fabrique des chapelets, la première industrie en Saumurois. En août 1855, la chambre consultative des arts et manufactures donne un avis favorable à la création d'un conseil de prud'hommes après la demande formulée par le président Ackerman qui a rappelé « les difficultés qui se sont élevés tout récemment entre les ouvriers et les patrons »⁴⁰¹. La chambre propose plusieurs professions et industries à « soumettre à la juridiction du conseil » dont la tonnellerie qui concerne tout particulièrement la maison Ackerman-Laurance puisque ses ouvriers sont catégorisés comme tonneliers⁴⁰². Par ailleurs, la chambre propose que les membres soient huit patrons et huit ouvriers, en plus du président et du vice-président⁴⁰³.

Enfin, en 1858, Jean-Baptiste Ackerman fait savoir en tant que président de la chambre consultative des arts et manufactures au sous-préfet qu'il s'oppose à l'utilité du courtier en marchandises à Saumur et conteste les

³⁹⁹ AMS, 2 Fi 3, Comptoir national d'escompte, statuts, art.13, 15-16, 17-18, 29. Ce comptoir national d'escompte et de recouvrement a existé mais en 1863 il est déclaré en faillite.

⁴⁰⁰ ADML, 67 M 3, Rapports-renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie, Chambre consultative de la ville de Saumur, rapport de Mr Ackerman sur le droit d'octroi perçu à Paris sur les pommes parées et poirées tapées etc., 16 janvier 1855.

⁴⁰¹ AMS, 5 F 6, Conseil de prud'hommes, 1855-1945, Chambre consultative des arts et manufactures de l'arrondissement de Saumur, avis sur un conseil des prud'hommes à Saumur, 17 août 1855.

⁴⁰² « Chapeleterie, fonderie, corderie, tonnellerie, tannerie corroyerie, carrosserie, ganterie, entreprise des bâtiments ». AMS, 5 F 6, Conseil de prud'hommes, 1855-1945, Chambre consultative des arts et manufactures de l'arrondissement de Saumur, avis sur un conseil des prud'hommes à Saumur, 17 août 1855.

⁴⁰³ AMS, 5 F 6, Conseil de prud'hommes, 1855-1945, Chambre consultative des arts et manufactures de l'arrondissement de Saumur, avis sur un conseil des prud'hommes à Saumur, 17 août 1855.

rumeurs de courtiers « marrons ». Selon lui, le courtier en marchandises n'est pas utile car les transactions ne se font pas de négociant à négociant mais du propriétaire au négociant, ou son commis, « et autant que possibles sans aucun intermédiaire ». Le président de la chambre consultative met en avant le fait que le courtier ne peut réaliser le travail de nombreux intermédiaires, commissionnaires et marchands, indispensables tant pour l'achat que le transport des vins et des « grains, les chanvres et autres marchandises »⁴⁰⁴. Ackerman n'est pas partisan des courtiers en marchandises dans lesquels il voit des agents de la centralisation, de normalisation et de régulation des pratiques de négoce. Ils sont perçus comme une « menace » aux libertés des négociants de traiter directement avec les propriétaires selon leurs propres méthodes, plus ou moins régulières, mais aussi comme un facteur de coûts plus élevés que les petits intermédiaires. Dans son courrier, Ackerman met indirectement l'accent sur l'indispensabilité de ces emplois d'intermédiaires, qu'un courtier, muni des mêmes moyens, ne peut remplacer. En réalité, une charge de courtier en marchandises sous caution de 6 000 F est créée rapidement après l'établissement officiel de la bourse de commerce en 1834⁴⁰⁵. Les plaintes du courtier dénoncent régulièrement au ministre de l'Agriculture et du Commerce le courtage illicite qui le « dépouille de ses attributions les plus importantes »⁴⁰⁶.

Les pratiques du négoce saumurois avant la création de la bourse du commerce en 1834, des agents et des courtiers, sont encore en usage au milieu du XIX^e : propriétaires et négociants cherchent à contourner la loi et se passent des courtiers. Ackerman reconnaît à demi-mots cette « particularité » saumuroise, se défendant de tout illégalité : « ainsi le commerce de Saumur a

⁴⁰⁴ « Quelque fois seulement, pour les vignobles éloignés comme les environs de Doué, Loudun, Chinon, on employe de petits com^{tes} [comissionnaires] locaux agissant (sic) chacun dans sa commune et payant patente comme tels. Ce qu'ils font ici un courtier établi à Saumur ne pourroit le faire. Cela est évident. Pour les grains, les chanvres et quelques autres marchandises les achats directs sont rares, mais les intermédiaires ne sont pas des courtiers, ce sont de véritables marchands, achetant à leurs risques et péril et vendant de même. (...) Ils gagnent ou ils perdent, c'est un commerce aléatoire et non un courtage ». ADML, 4 Z 61, Lettre du président de la Chambre consultative au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 28 décembre 1858.

⁴⁰⁵ « Pour l'exécution de l'ordonnance royale du 9 novembre 1834 sur la création de deux places d'agens de change courtiers de commerce à Saumur ». ADML, 66 M 2, courtier de marchandises 1834-1918, lettre du sous-préfet de Saumur au préfet de Maine-et-Loire, nominations d'agent de change et courtier de commerce, 21 mai 1835.

⁴⁰⁶ ADML, 66 M 2, courtier de marchandises 1834-1918, Lettre du ministre de l'Agriculture et du commerce au bureau du commerce de Saumur, 26 février 1847.

des nécessités particulières mais ces nécessités n'ont rien d'illégal »⁴⁰⁷. Les pratiques des négociants ont raison du courtier en marchandises puisqu'en 1859 le ministère de l'Agriculture et du Commerce suggère au préfet de Maine-et-Loire de rembourser le cautionnement du courtier pour lui venir en aide « sauf à l'indemniser plus tard du prix de sa charge, au cas où la suppression en serait prononcée »⁴⁰⁸. Puis, la loi du 18 juillet 1866 « dispose qu'à partir du 1^{er} janvier 1867, toute personne sera libre d'exercer la profession de courtier de marchandises et que les courtiers en marchandises actuellement en exercice seront indemnisés de la perte du droit de présenter leur successeur (...) »⁴⁰⁹.

Jean-Baptiste Ackerman est un acteur de l'industrie et du commerce du Saumurois au milieu du XIX^e siècle, un fervent partisan de l'économie libérale et un opposant aux mesures contraignantes. En négociant et manufacturier en vins qui se complait dans la liberté et la paix, nécessaires à la bonne marche des affaires et fondatrices dans sa pensée politique, Ackerman est ouvert aux institutions de régulations pacifiques des conflits entre patrons et ouvriers. Cela s'exprime par son soutien à la création du conseil de Prud'hommes et par son appui à la fondation d'une caisse d'épargne à Saumur pour l'amélioration de la condition ouvrière. Jean-Baptiste Ackerman est un négociant et un bourgeois. C'est un propriétaire et un citoyen censitaire qui demeure toutefois modeste en comparaison des autres négociants de Saumur.

⁴⁰⁷ ADML, 4 Z 61, Lettre du président de la Chambre consultative au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 28 décembre 1858.

⁴⁰⁸ ADML, 66 M 2, courtier de marchandises 1834-1918, Lettre du ministre de l'Agriculture et du commerce au préfet de Maine-et-Loire, 1^{er} décembre 1859.

⁴⁰⁹ ADML, 66 M 2, courtier de marchandises 1834-1918, Lettre du préfet de Maine-et-Loire au sous-préfet de Saumur, 16 novembre 1866.

2.2. La position sociale de Jean-Baptiste Ackerman dans la société Saumuroise : un négociant de fortune modeste

2.2.1. Un homme d'affaires mais pas un homme à terres

Négociant, propriétaire et électeur censitaire régulièrement enregistré de 1832 à 1848, Jean-Baptiste Ackerman appartient, d'après les données fiscales, à la catégorie des gens aisés du plus important canton de l'arrondissement de Saumur. Il connaît une nette progression entre 1832 et 1848. Il n'est pas le plus riche mais par son négoce, sa manufacture des vins mousseux et sa position sociale à Saumur, il est dans l'aisance. Si les données fiscales permettent de donner une estimation globale de sa fortune et d'effectuer un classement parmi la liste des électeurs du canton sud de Saumur, il apparaît toutefois que sa richesse ne se fonde pas sur la grande propriété foncière ou immobilière mais sur sa société et dans un portefeuille de valeurs mobilières. La fortune immobilière de Jean-Baptiste Ackerman ne lui appartient jamais seul car elle est constituée dans le cadre de la communauté de mariage existante avec sa femme Émilie Ackerman, née Laurance.

Jean-Baptiste Ackerman n'est pas propriétaire avant la date de 1836. Il est soit locataire, soit hébergé à titre onéreux ou gratuit mais sans l'établissement de bail puisqu'il n'y a aucune trace de baux au nom des Ackerman dans les archives de l'enregistrement de la ville de Saumur. Il est également possible que la famille Ackerman loge chez Charles Daniel Dupuis aîné, soit dans son château du Bellay, commune d'Allonnes, sur la rive droite de la Loire, soit à Saumur dans son hôtel particulier de la rue royale. Lors de son mariage avec Émilie Laurance, Jean-Baptiste Ackerman est en effet domicilié à Saumur, sans savoir que nous sachions dans quel quartier de la ville. Émilie Laurance réside chez ses parents dans le quartier Saint-Nicolas, à l'angle du champ de Mars et de la grande rue

Saint-Nicolas⁴¹⁰. Le couple réside certainement dans une des maisons des Laurance de la rue Saint-Nicolas avant l'achat d'un hôtel à Saumur (Annexe 7).

C'est par l'inscription d'un droit d'hypothèque en 1836 et l'acte de vente de l'hôtel en 1842 qu'il y a des informations sur cette propriété immobilière des Ackerman-Laurance. L'achat est réalisé au prix de 50 000 F auprès de deux propriétaires qui en possèdent chacun la moitié : une première moitié est achetée le 11 avril 1836 à Charles Daniel Dupuis aîné, ancien négociant, ancien patron de Jean-Baptiste Ackerman ; la deuxième moitié est acquise le 27 avril 1836 auprès du commandant Charles Robert de Morell, maréchal de camps et armées du Roi qui réside avec sa femme à Paris⁴¹¹. Dupuis aîné et De Morell revendent aux Ackerman-Laurance au prix d'achat, soit 25 000 F chacun, 50 000 F ensemble. Charles Daniel Dupuis aîné est payé comptant, De Morell et son épouse font enregistrer un droit d'hypothèque et en donne main levée le 1^{er} février 1839⁴¹². La description de l'hôtel dans l'acte de vente de 1842 donne une idée très précise de l'importance de cet hôtel particulier de trois étages, situé sur le quai sud de l'île d'Offard, aux n°2 et 4 de la rue royale, à la descente du Pont Cessart (Annexe 7) :

« au rez-de-chaussée du côté de la Loire, une cour spacieuse, grande cuisine et magasins voutés, fruiterie, buanderie et dépendance, un cabinet de construction récente à droite en entrant dans la cour, écurie, sellerie, remises, hangars, chambres de domestiques et grenier à fourrages, deux celliers arcs voutés, latrines, basse-cour ; au premier étage sur le quai et la cour, (...) un grand vestibule, salle à manger, ayant vue sur la Loire, salon de compagnie et chambre à coucher, (...) deux autres chambres à coucher et une troisième sur la cour ; toutes ces chambres ont des

⁴¹⁰ ADML, Registre d'état civil, Saumur, Mariages, 1826-1830, n°83, 14 octobre 1829, Ackerman Jean-Baptiste et Laurance Emelie.

⁴¹¹ ADML, 4 Q 13 584, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles, vol. 172, case 83, 12 février 1842, vente, Ackerman-Laurance et Nau-Moricet, origine de la propriété, art. 1^{er}. Le Baron de Morell a été capitaine dans l'armée impériale avant de se distinguer en juillet 1830, ce qui lui vaut une épée d'honneur offerte par les bourgeois de Saumur en 1831. En 1832 il prend le commandement de l'école royale de cavalerie mais en 1835, après le viol et la tentative d'assassinat sur sa fille Marie, dans ce qui est appelé l'affaire de la Roncière, il démissionne de ses fonctions et quitte Saumur. J. H. Denécheau *Saumur-Jadis*, « L'affaire la Roncière », consulté le vendredi 3 juillet 2020, url : <https://saumur-jadis.pagesperso-orange.fr/recit/ch38/r38d1ron.htm>. Ackerman est appelé comme témoin lors du procès car avec sa femme, de passage dans leur cabriolet sur le pont de la Loire, ils ont remarqué le carreau cassé de la chambre de Marie de Morell. Une partie de leur hôtel est en effet loué à De Morell et sa fille.

⁴¹² ADML, 4 Q 12246, inscription de privilèges et hypothèques, vol. 162, case 131, 9 mai 1836, droit d'hypothèque au profit de Charles Robert Baron de Morrel, commandant de la Légion d'honneur et son épouse contre Jean-Baptiste Ackerman et son épouse ; radiation d'inscription du 9 avril 1839.

cabinets et des sorties particulières pour dégagement. Au deuxième étage, sur le quai (...) sur la rue ayant un escalier spécial, vestibule, antichambre, salle à manger, salon de compagnie, cinq chambres à coucher, cabinet, garde-robe. A l'étage des mansardes, une grande cuisine et plusieurs chambres de domestiques (...) un grenier sur le tout. Vaste cave sous la maison. Cet hôtel est desservi dans toute sa hauteur par un principal escalier à rampe de fer, par un escalier dérobé (...) »⁴¹³.

La maison comporte neuf chambres au total, sans compter celles prévues pour les domestiques au rez-de-chaussée et au troisième étage mansardé. Il est intéressant de noter qu'il existe une vaste cave sous la maison. En réalité, les Ackerman n'habitent pas le deuxième étage. Par son accès indépendant par un escalier donnant sur la rue, ils le louent comme le révèle l'article 5 des charges et conditions de l'acte de vente du 12 février 1842⁴¹⁴.

Il est possible que l'hôtel à l'angle de la rue Royale et du pont Cessart devienne à partir de 1836 le lieu de la maison de négoce Ackerman-Laurance, d'autant que Jean-Baptiste Ackerman se revendique comme le successeur commercial de Charles Daniel Dupuis aîné. La rue Royale est en effet un axe majeur de circulation et de commerce de la ville de Saumur⁴¹⁵. Cependant, sous la Restauration, les négociants Charles Daniel Dupuis aîné, Paul Levesques Desvarannes et Théophile Laurance ont leur domicile « commercial » enregistré quai Saint-Michel ou port Saint-Nicolas selon le registre des patentes, dans le centre de Saumur, rive gauche (Annexe 7). Pour Jean-Baptiste Ackerman, il n'y a pas de traces de son enregistrement sur le rôle des patentes de Saumur. Pourtant selon les listes des électeurs censitaires, basées sur les documents des contributions, il paie une patente dont le montant annuel est indiqué. Avant 1842, la localisation dans Saumur de la maison de commerce Ackerman-Laurance reste une inconnue.

⁴¹³ ADML, 4 Q 13 584, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles, vol. 172, case 83, 12 février 1842, vente, Ackerman-Laurance et Nau-Moricet, désignation, art. 1 à 6.

⁴¹⁴ « Article 5. De souffrir l'existence de tout bail verbal ou par écrit qui a pu être consenti par Mr Ackerman de l'appartement qui forme le second étage sur le quai, d'instruire ce bail ou de s'arranger avec le locataire pour en faire cesser l'effet le tout au surplus de manière à ce que les vendeurs ne puissent être aucunement inquiétés ni recherchés à ce sujet ». ADML, 4Q13584, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles, vol. 172, case 83, 12 février 1842, vente, Ackerman-Laurance et Nau-Moricet, charges et désignations, art. 5.

⁴¹⁵ J.H. Denécheau *Saumur-Jadis*, consulté le vendredi 3 juillet 2020, url: https://saumur-jadis.pagesperso-orange.fr/rues_g-i/genegaul.htm.

Jean-Baptiste Ackerman achète le 8 février 1840 un bien immobilier à Saint-Florent, au bord du Thouet, dans la partie nord-ouest de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent, en aval de Saumur (Annexe 7). Ackerman l'acquiert auprès de la veuve de François Xavier Maugras, « en son vivant négociant », Marie Claudine Cigongne, un « établissement situé à Saint-Florent (...) exploité à ce jour par la société Cigongne Maugras et Compagnie »⁴¹⁶. La veuve Cigongne est voisine des Ackerman car elle habite « au port Cigongne, quartier des Ponts », sur l'île d'Offard. L'acquisition est réalisée au nom de la communauté de mariage.

Il est par ailleurs intéressant de souligner que les « vastes caves dans le roc en très bon état propres à contenir au moins six milles barriques de vin » forment d'ores et déjà un établissement commercial. Jean-Baptiste Ackerman n'a donc pas eu le premier l'idée d'installer sa société dans les caves de tuffeau dans le coteau, creusées pour l'extraction et la taille de pierres. Les caves « troglodytes » servent d'habitation depuis plusieurs siècles et nul doute qu'il y a des sociétés « familiales », par le travail à façon ou l'artisanat paysan voire des entreprises dans les caves avant Jean-Baptiste Ackerman. D'ailleurs, la partie « désignation » de l'acte notarié mentionne « plusieurs chambres dans le roc » comprises dans la propriété achetée par le négociant qui est divisée en trois parties : les caves et la maison d'habitation, le port sur la rivière du Thouet, un jardin potager⁴¹⁷.

Dans la première partie, hormis les vastes caves, il y a « une grande cour pavée, avec plantation de tilleuls, pompe, atelier, grenier au-dessus, écurie, basse-cour, plusieurs chambres dans le roc ; maison d'habitation, jardin au-devant ; terrasse donnant sur la route, le tout formant un ensemble et joignant par devant le chemin de Saint Hilaire, au-dessus des caves Mr Charles Ratouis, d'un côté Mr Ratouis et de l'autre Made Bois Savary »⁴¹⁸. Ce premier article révèle que les bâtiments qui forment actuellement le cellier et les bureaux du siège social de la maison Ackerman n'existent pas mais qu'en revanche le

⁴¹⁶ ADML, 5 E 22, art. 198, Étude de Saumur, Me Joseph Lanthony, 8 février 1840, Vente par Madame Veuve Maugras à M. Ackerman, 15 000 F.

⁴¹⁷ ADML, 5 E 22, art. 198, Étude de Saumur, Me Joseph Lanthony, 8 février 1840, Vente par Madame Veuve Maugras à M. Ackerman, 15 000 F.

⁴¹⁸ ADML, 5 E 22, art. 198, Étude de Saumur, Me Joseph Lanthony, 8 février 1840, Vente par Madame Veuve Maugras à M. Ackerman, 15 000 F.

bâtiment appelé « le château » et qui borde la route existe déjà. Le deuxième article fait état d'un port situé en face de l'établissement, de l'autre côté du chemin de Saint-Hilaire. Enfin le troisième article décrit une « ouche au jardin potager situé au même lieu planté d'arbres fruitiers contenant environ onze ares renfermés de murs et de maies faisant suite au Port et bordant aussi le Thouet »⁴¹⁹. La vente par la veuve Cigongne est faite au prix de 15 000 F qu'Ackerman règle comptant. L'achat des caves et du port permettent l'établissement du négoce et surtout de la manufacture des vins façon de Champagne. Jean-Baptiste Ackerman peut également louer la maison d'habitation, les chambres dans le roc et le jardin puisqu'il semble que la famille Ackerman n'habite pas à Saint-Florent avant février 1842 voire octobre 1842, après la vente de l'hôtel particulier du quartier des Ponts et la déclaration de faillite de la maison.

En février 1842, l'hôtel particulier est vendu au négociant Louis Nau et sa femme Olympe Moricet pour une somme de 42 000 F, soit 8 000 F de moins qu'au moment de l'achat six ans plus tôt en 1836⁴²⁰. En octobre 1842, c'est un droit d'hypothèque pour sûreté d'une somme de 20 000 F représentant 75 % du montant des dettes du négociant qui est inscrit au profit de la masse des créanciers de Jean-Baptiste Ackerman contre lui, sur la propriété de Saint-Florent, désormais habitée sa famille⁴²¹. La situation financière du négociant est périlleuse en 1842 puisqu'il n'est plus propriétaire de l'hôtel particulier de Saumur et qu'une hypothèque est réalisée sur son établissement et sa maison à Saint-Hilaire-Saint-Florent. La propriété de ses immeubles est en jeu en cas de non-remboursement des trois quarts de sa dette dans les cinq années qui suivent la déclaration de faillite en 1842.

En 1859, Jean-Baptiste Ackerman a retrouvé toutes libertés et capacités. Il acquiert avec un autre négociant, Thiffoine, une portion de propriété qui appartient en propre à Paul Ratouis, juge de paix du canton nord-ouest de Saumur, pour 6 000 F. Thiffoine paie une somme identique pour une autre

⁴¹⁹ ADML, 5 E 22, art. 198, Étude de Saumur, Me Joseph Lanthony, 8 février 1840, Vente par Madame Veuve Maugras à M. Ackerman, 15 000 F.

⁴²⁰ ADML, 4 Q 13584, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles, vol. 172, case 83, 12 février 1842, vente, Ackerman-Laurance et Nau-Moricet, prix, 42 000 F.

⁴²¹ ADML, 4 Q 12304, inscription de privilèges et hypothèques, vol. 220, case 23, 15 octobre 1842, Droit d'hypothèque au profit de la masse des créanciers de Mr Jean Baptiste Ackerman, 20 000 F.

portion. Ackerman achète dans sa portion de la propriété une « petite maison de maître avec jardin y attenant (...) cuisine en face de la maison et au bout du jardin joignant la cour (...) petite cour comprise entre le jardin d'un côté, les entrées de la cave et le rocher d'un autre côté (...) petites servitudes pratiquées dans le rocher, (...) une cave grotte (...) une grande cave avec ses embranchements et fermeture, le tout limité à l'ouest par le mur de séparation à construire (...) à l'est par la propriété de monsieur Ackerman, au nord par la rue, au midi par le rocher »⁴²². Cette propriété permet alors de prolonger à l'ouest la propriété de Jean-Baptiste Ackerman acquise en 1840, de bénéficier d'une autre maison et surtout d'agrandir la surface de ses caves. Cette propriété achetée par portion avec Thiffoine est bien connue par les deux négociants qui ne demandent pas de plus amples désignations, sans référence au cadastre, ce qui ne nous permet pas de savoir avec exactitude quelles sont les parcelles qui ont été achetées ni par qui.

Enfin, en 1860, Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance cèdent à l'administration une partie de leur terrain situé en face de l'établissement acheté en 1840 pour la construction de la route départementale n°14 allant de Saumur à la Varenne⁴²³. Ce terrain était planté en vignes sur 27,08 ares et vendu pour 381,24 F.

2.2.2. Le rang dans la société censitaire de Saumur

L'évaluation de la fortune de Jean-Baptiste Ackerman à partir de la seule propriété rencontre toutefois de nombreuses limites : elle ne peut reposer sur la seule propriété de biens fonciers et immobiliers car elle ne tient pas compte des biens mobiliers, et notamment du portefeuille de titres financiers ou de la valeur de la maison Ackerman-Laurance. C'est par l'étude des quatre contributions directes formées de la contribution foncière, personnelle et mobilière, des portes et fenêtres ainsi que la patente, et du rang qu'occupe Jean-Baptiste Ackerman

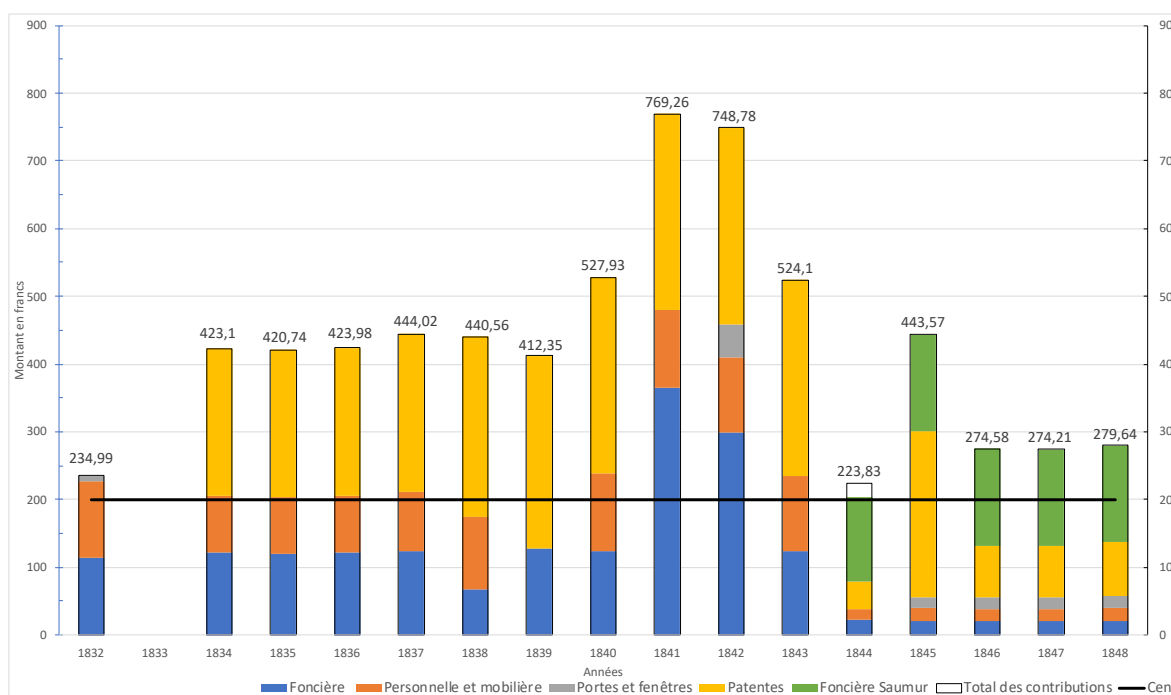
⁴²² ADML, 4 Q 13761, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles, vol. 348, case 13, 19 janvier 1859, acquisition, 6 000 F.

⁴²³ ADML, 4 Q 13815, vol. 402, case 71, 23 novembre 1860, vente, 382 F.

parmi ceux qui paient ces impôts que l'on peut estimer sa position socio-économique dans la société saumuroise.

Les montants de chaque contribution de Jean-Baptiste Ackerman, les identités, le montant des patentes et le total des contributions de chaque électeur censitaire ont été relevés afin de pouvoir déterminer le rang d'Ackerman parmi cette élite que constitue les 200 hommes les plus riches du canton sud de l'arrondissement de Saumur de 1832 à 1848. Seule l'année 1833 manque. Le canton sud de l'arrondissement de Saumur est le plus important : il comprend notamment la ville de Saumur et la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent⁴²⁴. Les données fiscales des quatre contributions de Jean-Baptiste Ackerman de 1832 à 1848 ont été synthétisées sauf pour l'année 1833 (Graphique 1).

Graphique 1 : Contributions de Jean-Baptiste Ackerman de 1832 à 1848



Source : ADML, 3 M 67-83, listes des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848

⁴²⁴ Le canton sud de Saumur est le plus important canton de l'arrondissement qui en comprend trois : Saumur Nord-Est, Saumur Nord-Ouest, Saumur sud. Le canton de Saumur Sud comprend les villes d'Artannes, Bagneux, Chacé, Dampierre, Distré, Fontevault, Montsoreau, Parnay, Rou Marson, Saumur, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Souzay, Turquant, Varrains, Verrie.

De 1832 à 1843, le domicile politique d’Ackerman est Saumur puis à partir de 1844 Saint-Hilaire-Saint-Florent, mais le négociant continue à payer une contribution foncière à Saumur. De prime abord, ces informations entrent en contradiction avec l’étude sur la propriété des Ackerman-Laurance puisqu’ils habitent Saint-Hilaire-Saint-Florent dès la fin de l’année 1842 et que par ailleurs, tous les biens immeubles de Saumur appartenant à la communauté sont vendus. Ackerman ne devrait pas payer de contribution foncière à Saumur après 1843 : il en paie pourtant deux, l’une pour la propriété de Saint-Hilaire-Saint-Florent pour seulement une vingtaine de francs contre plus de 140 F pour la ou les propriétés de Saumur. Il s’agit peut-être de la contribution sur la part des biens immeubles qui appartient en propre à sa femme Émilie Laurance, hérités de son père. Nous remarquons que Jean-Baptiste Ackerman paie la contribution foncière depuis 1832 alors qu’il ne fait l’achat de l’hôtel particulier qu’en 1836 : les Ackerman sont donc propriétaires dès 1832. La brusque hausse du montant de la contribution foncière en 1841 et 1842 reflète nettement la conséquence de l’acquisition des caves de Saint-Hilaire-Saint-Florent en plus de l’hôtel particulier de Saumur sur l’imposition puisqu’en 1841 il paie 365,07 F et 298,52 F de contributions foncières. Ackerman paie logiquement l’impôt des portes et fenêtres confirmant la possession de propriétés bâties d’habitation à Saint-Hilaire-Saint-Florent de 1844 à 1848.

Enfin, la contribution personnelle et mobilière, un impôt direct basé sur le revenu net des locaux habités et de l’habitation personnelle, montre la supériorité du revenu estimé des biens immeubles à Saumur sur ceux de Saint-Hilaire-Saint-Florent et témoigne également des revenus de la location d’une partie de l’hôtel particulier de Saumur après l’achat en 1836⁴²⁵.

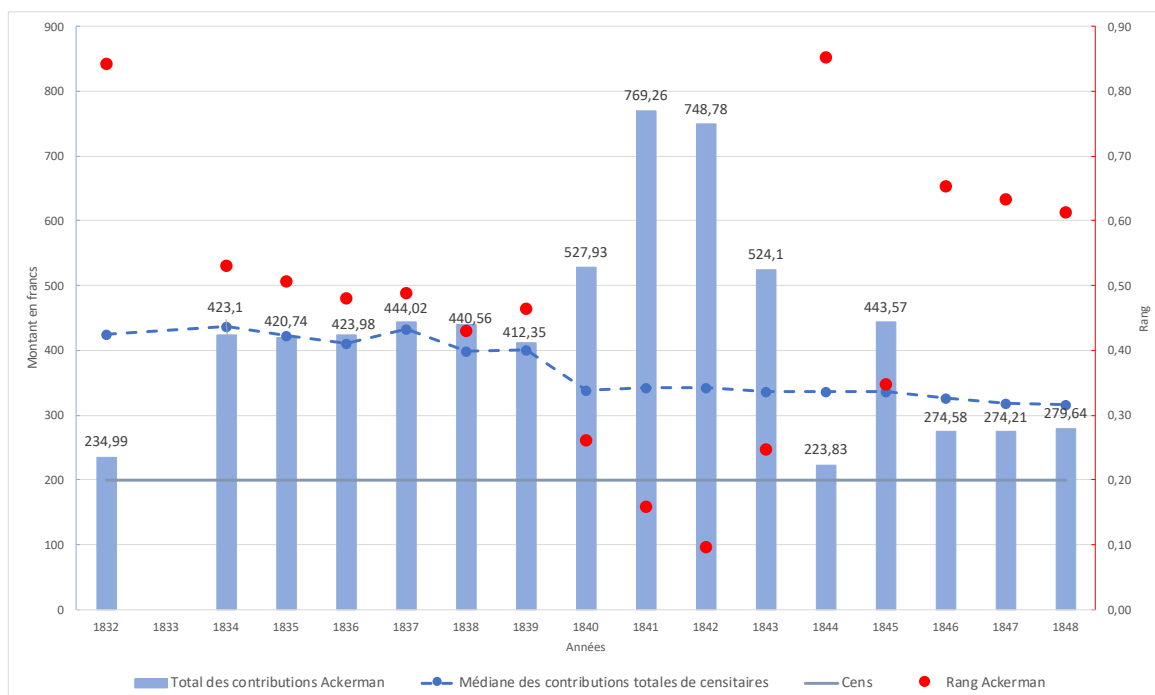
L’absence de distinction des données entre les biens de Saumur et ceux de Saint-Hilaire-Saint-Florent dans les listes de 1841 à 1843 s’explique par la différence des modalités dans l’enregistrement des contributions. L’évolution du montant de la patente en revanche s’explique par la localisation du patenté Ackerman. En effet, le négociant paie une patente de plus de 200 F et qui atteint

⁴²⁵ Z. Kang, « L’immobilier au XIX^e siècle en France : Entre statistique et fiscalité » In *Revue d’économie financière*, Hors-série, 1993, Numéro Hors-Série, *La crise financière de l’immobilier : Réflexions sur un phénomène mondial* Suivi des actes du séminaire *Institutional investment in real estate*, pp. 71-86.

près de 300 F de 1840 à 1843. Elle représente systématiquement plus que sa contribution foncière sauf en 1841 et 1842 du fait de la possession de deux importants immeubles. À partir de 1844 et la prise en compte de sa domiciliation à Saint-Hilaire-Saint-Florent, la patente d’Ackerman est enregistrée dans le village et son montant est bien moins important puisqu’elle ne dépasse pas 80 F sauf en 1845 mais il s’agit probablement d’une erreur pour cette année.

Dans le Graphique 1 et le Graphique 2, le montant total des contributions de Jean-Baptiste Ackerman est juste au-dessus du cens (200 F) en 1832 avec près de 235 F d’impôts. Puis il se stabilise entre 410 et 450 F de 1834 à 1839 avant une augmentation en 1840 et deux pics en 1841 et 1842. Le négociant revient au niveau de 1840 en 1843 avant de descendre et de se stabiliser à moins de 280 F d’imposition de 1844 à 1848, où la seule contribution foncière de Saumur dépasse la somme des quatre contributions de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1845 exceptée. Ainsi, la diminution du montant total de son imposition révèle une baisse de sa fortune fondée sur la propriété et donc une aisance moindre lorsqu’il paie la majorité de ses contributions à Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Graphique 2 : Contributions et rang de Jean-Baptiste Ackerman parmi les censitaires du canton sud de l’arrondissement de Saumur, 1832-1848



Source : ADML, 3M 67-83, listes des électeurs censitaires du canton sud de l’arrondissement de Saumur, 1832-1848

Le Graphique 2 représente en histogramme bleu le montant total des contributions de Jean-Baptiste Ackerman et en nuage de point rouge, son rang parmi les censitaires du point de vue de l'impôt : lorsque le point rouge est proche de 0, Ackerman est classé parmi les plus imposés du canton sud de l'arrondissement de Saumur ; à l'inverse, lorsque le point rouge est proche de 1, Ackerman se classe parmi les moins imposés. Au début de la série, en 1832, Jean-Baptiste Ackerman paie à peine plus que le cens minimum de 200 F : il est 198^e sur 235, il obtient donc un score de 0,84. De 1834 à 1838, Jean-Baptiste Ackerman se rapproche du groupe des 50 % des électeurs censitaires les plus imposés de Saumur et ses environs de la rive gauche. Nous remarquons que malgré une légère évolution en dents de scie sur ces quatre années, avec des contributions plus ou moins différentes de quelques francs, Ackerman continue de se rapprocher lentement des plus imposés. Il y a un léger recul en 1839 avant que le négociant, par le cumul d'au moins deux propriétés, l'hôtel de Saumur et les caves de Saint-Florent, passe sous le seuil des 30 % les plus imposés voire en 1842 parmi les 10 % les plus imposés du canton.

Le début des années 1840 représente indéniablement un sommet social et financier pour Jean-Baptiste Ackerman. Le négociant est compté parmi les plus notables et les plus imposés du canton sud de Saumur qui atteint un pic en 1842, avant la déclaration de faillite en septembre et la régression de rang parmi les censitaires, amorcée en 1843 et qui trouve son paroxysme en 1844. En 1844, Jean-Baptiste Ackerman se trouve au même rang qu'en 1832. La maison de négoce est placée sous l'administration du syndic des créanciers, son revenu annuel est déterminé et doit servir à régler ses dettes de ménages. De plus, tous les bénéficiaires du négoce et de l'industrie servent à rembourser les créanciers. Les Ackerman-Laurance ne vivent plus à Saumur mais à Saint-Hilaire-Saint-Florent qui compte moins de 1 100 habitants contre plus de 12 200 à Saumur⁴²⁶. Il y a un net recul de la position sociale de Jean-Baptiste parmi les censitaires de l'arrondissement de Saumur qui se traduit dans la baisse de niveau d'imposition divisé par deux voire trois et qui le classe parmi les 40% les moins imposés. Cependant, comme à ses débuts d'électeur censitaire, le négociant s'éloigne

⁴²⁶ EHESS, *Cassini*, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Saumur, crée le, mise à jour le, consulté, url : http://cassini.ehess.fr/cassini/fr/html/fiche.php?select_resultat=35529.

lentement des moins imposés entre 1846 et 1848 mais il demeure toujours sous le seuil des 40% des censitaires les moins imposés du canton sud de Saumur : il ne retrouve même pas son rang de 1834.

L'année 1842 est une année de rupture dans l'ascension sociale du négociant à Saumur qui est lourdement grevée malgré une remontée progressive à la fin de la monarchie de Juillet. Jean-Baptiste Ackerman ne retrouve sa liberté commerciale qu'en 1851, après la radiation de l'inscription du droit d'hypothèque de la masse des créanciers sur ses immeubles de Saint-Hilaire-Saint-Florent⁴²⁷. Sous le Second Empire, le négociant et entrepreneur en vins mousseux renoue avec son action dans les institutions commerciales et dans les cercles savants de Saumur.

2.2.3. Un engagement politique discret : la participation à la vie municipale de Saint-Hilaire-Saint-Florent

Le tribunal de commerce et la chambre consultative sont des cercles de sociabilité et d'expression cachée des opinions et des couleurs politiques entre les courants conservateurs, libéraux et révolutionnaires. C'est probablement dans ces cercles socio-économiques que Jean-Baptiste Ackerman exprime et vit ses idées politiques car il n'y a pas de trace de sa participation à la vie municipale ou d'arrondissement de Saumur.

Dans les faits, le citoyen habite seulement dix ans à Saumur entre sa naturalisation en 1831 et son emménagement à Saint-Hilaire-Saint-Florent à la fin de l'année 1842 ; il ne revient vivre à Saumur qu'à partir de 1862 jusqu'à sa mort en 1866. Ackerman a passé la majorité de sa vie de citoyen français, de négociant et de manufacturier des vins mousseux dans la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Pour autant, Jean-Baptiste Ackerman n'entre dans le conseil municipal de la commune qu'en 1852, soit un an après la levée de l'hypothèque sur son

⁴²⁷ « En conséquence de deux mains levées cessation devant Me Charles Notaire à Saumur, les 31 décembre 1850 et 15 janvier 1851 dont les expéditions sont entières déposées avec les expositions des neuf autres pièces. L'inscription ci-contre a été rayée sans réserve ». ADML, 4 Q 12 304, inscription de privilèges et hypothèques, vol. 220, case 23, 15 octobre 1842, 20 000 F, radiation d'inscription du 12 mars 1851.

immeuble de Saint-Florent et après le coup d'État de Louis Napoléon Bonaparte du 2 décembre 1851. Nous pensons en effet que le négociant a différé son entrée dans la vie municipale après avoir remboursé la majorité de sa dette et être libéré légalement la tutelle des syndics. Le 26 juin 1852 Jean-Baptiste Ackerman est installé comme adjoint. Il est de nouveau nommé adjoint à la faveur de la démission du maire Poitou qui est remplacé par De Montlaur le 26 septembre 1852. Il est encore adjoint du maire Bernard de la Frégeolière puis du beau-père Sourdeau De Beauregard installé le 21 décembre 1856 avant de ne pas se représenter sous un autre mandat de Bernard de la Frégeolière installé le 22 juillet 1860.

2.3. Un homme de passions : l'activité naturaliste de Jean-Baptiste Ackerman dans les sociétés savantes locales

Jean-Baptiste Ackerman n'est pas seulement un négociant et un manufacturier en vins mousseux. C'est aussi un homme empli de passions et touché par les modes socio-culturelles qui vivent et évoluent en province, y compris à Saumur. Ackerman fait partie de ces amateurs en sciences qui s'intéressent, recherchent, collectionnent et partagent au XIX^e siècle le fruit de leurs observations tant sur la flore que sur la faune, notamment à travers les publications des sociétés savantes locales. Le négociant se révèle être un passionné de fleurs exotiques puis un entomologiste amateur.

2.3.1. Un collectionneur de plantes

En 1838, Jean-Baptiste Ackerman adresse une lettre à la société d'agriculture, sciences et d'arts d'Angers « relative à la culture des amaryllis ». La lettre est publiée dans les *travaux du comice horticole* de Maine-et-Loire. Les activités de la société ne se limitent pas à Angers et son arrondissement mais bien à l'ensemble du département. Le comice agricole de Saumur ne s'occupe pas d'horticulture et il n'y a pas de trace de sa participation au comice ou à la chambre consultative d'agriculture de Saumur. La lettre d'Ackerman suscite un

intérêt particulier au sein du comice horticole qui renvoie la note à la commission des fleurs « pour devenir le sujet d'un rapport spécial »⁴²⁸. Nous n'avons pas trouvé ce rapport spécial. Ackerman écrit un long article « sur la culture des amaryllis », publié dans les *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire* (Annexe 8).

Cet article met en valeur les amaryllis et Ackerman donne quelques conseils pour sa culture, le détail de sa collection avec une liste des variétés en sa possession : il en réalise la description de certaines et informe de la provenance de toutes. Ackerman écrit moins dans un objectif scientifique qu'informatif puisqu'il vise à faire connaître la culture des amaryllis, la collection et les méthodes employées. L'article en dit plus sur l'homme que sur les plantes. Ce que recherche Ackerman, c'est obtenir la floraison la plus longue possible et se constituer une véritable collection des diverses espèces d'amaryllis : « ma collection est assez riche puisque je possède au moins 300 oignons dont la moitié n'a pas encore fleuri, (...) il s'en est trouvé plusieurs d'espèces nouvelles, même pour M. de Mirbel, auquel je les ai envoyés l'an dernier »⁴²⁹.

Jean-Baptiste Ackerman révèle dans son article qu'il est en relation avec un scientifique de renom, « botaniste et naturaliste », puisqu'il s'agit certainement de Charles-François Brisseau de Mirbel « (...) professeur titulaire de la chaire de Culture au muséum d'histoire naturelle de Paris » depuis sa nomination en 1828⁴³⁰. Mirbel est l'auteur de plusieurs publications et traités de physiologies végétales ainsi que d'une somme, *Histoire naturelle, générale et particulière de plantes*, qui font référence au XIX^e siècle⁴³¹. Le négociant est un collectionneur mais c'est aussi un naturaliste amateur, à la recherche de réseaux. En effet, dans un *post-scriptum* en bas de sa lettre au comice horticole, Jean-Baptiste Ackerman fait savoir qu'il « disposera avec plaisir en faveur des amateurs par voie d'échange contre les amaryllis qu'il n'aurait pas, ou même contre d'autres plantes ». Il souhaite entrer dans un réseau d'échanges de

⁴²⁸ B.N.F., *Gallica, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Tome 1*, 1838, p. 171.

⁴²⁹ B.N.F., *Gallica, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Tome 1*, 1838, p. 171.

⁴³⁰ B.N.F., *Data*, « Charles-François Brisseau de Mirbel (1776-1854) », mise à jour le 21 mai 2020, consulté le jeudi 2 juillet 2020, permalien : <https://data.b.n.f.fr/ark:/12148/cb13013884k>.

⁴³¹ *Wikipédia*, « Charles-François Brisseau de Mirbel », mise à jour le 7 avril 2019, consulté le jeudi 2 juillet 2020, url : https://fr.wikipedia.org/wiki/Charles-François_Brisseau_de_Mirbel.

savoirs et de plantes entre horticulteurs amateurs du département qu'a créé, de fait, le comice horticole de Maine-et-Loire et qui compte aussi des horticulteurs et des botanistes.

Ackerman a un réseau de fournisseurs de plantes, probablement construit à partir de son réseau de négoce des vins. Ces oignons d'amaryllis, il les réceptionne en grande partie de Belgique mais il en reçoit aussi du Brésil comme il le précise dans son article⁴³². Dans sa correspondance commerciale active de 1846 à 1848, il n'y a aucune mention d'achat ou de transport de plantes en provenance de Belgique ou du Brésil mais il est en affaire avec la maison Tiberghien frères et Isler, depuis 1837 au moins, qui a un comptoir à Rio de Janeiro. Ils sont originaires de Belgique. Jacques Tiberghien est le beau-frère de Jean-Baptiste Ackerman, marié à sa sœur Françoise, mais nous ne savons pas qui sont les Tiberghien frères et Isler en question et quels liens ils ont avec Jacques Tiberghien et Jean-Baptiste Ackerman. Il s'agit peut-être des fils de Jacques Tiberghien. En 1846, Ackerman est encore en affaires avec eux. C'est la seule relation du Brésil enregistrée dans la correspondance commerciale de Jean-Baptiste Ackerman. Pour le réseau en Belgique, il est bien difficile de déterminer les acteurs qui fournissent ou aident à transporter des plantes à Jean-Baptiste Ackerman. À noter toutefois que son frère, Joseph, ainsi que Jacques Tiberghien résident à Bruxelles.

Un autre élément intéressant, cité par Jean-Baptiste Ackerman dans son article sur les amaryllis, est la culture des plantes sous serre chaude ; il en parle à quatre reprises dans son texte. Or, lors de la vente par les Ackerman-Laurance en février 1842 de leur hôtel particulier, il est explicitement mentionné que ne fait pas partie de la vente « La Grande serre que les vendeurs avaient fait construire dans la cour de la maison qu'ils se réservent le droit de démolir et d'enlever d'ici la (sic) Saint Jean-Baptiste mil huit cent quarante-trois »⁴³³. Ackerman possède donc une grande serre chaude qu'il a fait construire lors de l'achat de l'hôtel en avril 1836, ce qui indique à la fois que sa culture des plantes

⁴³² « La majeure partie de ces plantes me viennent de Belgique, et elles doivent par conséquent avoir été décrites. Parmi celles que j'ai reçues du Brésil et qui ont fleuri, j'ai trouvé une amaryllis verte, fleur tout-à-fait extraordinaire ». B.N.F., Gallica, *Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire*, Tome 1, 1838, p. 187-192.

⁴³³ ADML, 4 Q 13 584, vol. 172, case 83, 12 février 1842, acte de vente d'un hôtel situé à Saumur, n°2 et 4 à la descente de l'angle du pont Cessart, Ackerman et Laurance à Nau et Moricet.

est récente, sauf s'il avait à sa disposition une serre dans la propriété qu'il occupait avant 1836. Une serre chaude est un objet rarement possédé par les particuliers au XIX^e siècle car fort cher. Bien que la culture des amaryllis n'occupe que peu d'espaces selon ses propres termes, Ackerman possède une importante collection de plus de 300 oignons ce qui nécessite une serre suffisamment grande, d'autant qu'il fait la culture d'autres plantes.

Le négociant cultive aussi des orchidées, une autre plante à fleurs exotique. En 1839, Ackerman rédige une nouvelle note : « nouvelles orchidées et autres fleurs ». Elle est envoyée à l'examen du comice horticole et soumise au vote de ses membres pour l'impression, mais il n'y a pas de trace de la publication dans les *Travaux*⁴³⁴. Dans une *description des fleurs et des fruits nés dans le département de Maine-et-Loire* en 1840, par Millet, le président du comice horticole, les « cultures de M. Ackerman, négociant, (à Saumur) » sont citées⁴³⁵. Il ne s'agit ni d'amaryllis, ni d'orchidées mais d'un cacté, le « *Cactus Epiphyllum rhodanthos*, fl. d'un beau rose, moins ouverte que celle du C. E. Ackermani, d'où cette belle et nouvelle plante est provenue »⁴³⁶. Le « C. E. Ackermani » fait référence à un homonyme, Ackerman, qui a envoyé pour la première fois cette nouvelle espèce du Mexique en Angleterre puis elle est présente à Paris en 1830 « chez M. Lemon (...) qui l'a multipliée de suite en très grande quantité et chez qui elle a commencé à fleurir en avril 1832 »⁴³⁷. La culture de ses plantes « exotiques » est appréciée et reconnue par le comice horticole dès 1838. Il décerne à Jean-Baptiste Ackerman une mention honorable à l'issue de l'exposition d'horticulture d'Angers du 15 juin 1838 aux côtés de professionnels comme André Leroy « pépiniériste et fleuriste » de renom d'Angers. Le négociant est cité pour « 50 orchidées, 68 amaryllis et 8 gesneria

⁴³⁴ B.N.F., *Gallica*, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, 1840, Extrait du registre du procès-verbal de la séance du 5 janvier 1840.

⁴³⁵ B.N.F., *Gallica*, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, 1840, Description des fleurs et des fruits nés dans le département de Maine-et-Loire, par M. Millet, président du comice horticole de Maine et Loire, culture de 1840, fleurs, p. 129.

⁴³⁶ B.N.F., *Gallica*, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, 1840, Description des fleurs et des fruits nés dans le département de maine et Loire, par M. Millet, président du comice horticole de Maine et Loire, culture de 1840, fleurs, p. 129.

⁴³⁷ *Annales de la société d'horticulture de Paris*, Paris, Imp. Huzard, 1832, Tome 11, p. 31.

du Mexique » et plus surprenant pour « un régime de bananes en parfaite maturité, provenu de ses cultures [en serre ?] à Saumur »⁴³⁸.

La passion de Jean-Baptiste Ackerman pour la culture des plantes exotiques à fleurs et à fruits est réelle et conséquente tant du point de vue de la quantité que de l'investissement en temps et en argent pour sa collection. Ackerman accompagne ses notes pour le comice horticole de dessins. À deux reprises, les procès-verbaux du comice horticole mentionnent que les notes d'Ackerman sont en effet accompagnées de descriptions, de figures ou de dessins. En 1838 : « M. Ackerman a bien voulu promettre la description et les figures de ses plus belles amaryllis, de ses orchidées, etc., les plus remarquables : ces communications seront reçues avec reconnaissance »⁴³⁹. La mention de 1839 est plus explicite encore : « M. Huttemin, secrétaire, donne lecture d'une note très intéressante de M. Ackerman sur quelques plantes nouvelles de serre chaude. Cette note, qui est accompagnée de dessins coloriés parfaitement exécutés, est renvoyée à l'examen de la commission des fleurs »⁴⁴⁰. Nul doute alors qu'Ackerman réalise des dessins de ses plantes et fleurs pour alimenter les savoirs horticoles du comice horticole du département. Nous ne les avons pas retrouvés dans les exemplaires que nous avons consultés.

Il n'y a plus aucune mention d'Ackerman et de la culture de ses plantes après 1840, l'année de l'achat de ses caves à Saint-Hilaire-Saint-Florent. Deux ans plus tard, en septembre 1842, la déclaration de faillite de la maison Ackerman-Laurance a probablement empêché le négociant de consacrer du temps, de l'énergie et de l'argent à sa passion horticole, du moins à la diffusion de l'état de ses connaissances et pratiques par la publication de notes adressées au comice horticole. L'exclusion de la grande serre dans la vente de l'hôtel en février 1842 indique qu'Ackerman a l'intention de la garder en sa possession ; un plan de l'établissement de Saint-Florent, réalisé à la fin du XIX^e siècle, figure une serre en face du châtelet (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-

⁴³⁸ « Extrait du procès-verbal de l'exposition d'horticulture, ouverte à Angers le 15 juin 1838 », 16 juin 1838, in *Bulletin de la société industrielle d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Imp. De Consier et Lachèse, 9^e année, 1838 p. 279

⁴³⁹ B.N.F., *Gallica, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Tome 1*, 1838, p. 187-192.

⁴⁴⁰ B.N.F., *Gallica, Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers, Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, 1840, Procès-verbal de la séance du 1^{er} décembre 1839*, p. 8-9.

Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Cependant, Ackerman est de nouveau « naturaliste » amateur dix ans plus tard, en 1853, en tant qu'entomologiste aux côtés de figures locales qui participent aux sciences naturalistes.

2.3.2. Un entomologiste amateur

Jean-Baptiste Ackerman est enregistré en 1853 comme « titulaire résidant » de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire, aux côtés d'Auguste Courtyler, un ami et témoin d'Ackerman à son mariage. Courtyler est alors directeur du cabinet d'histoire naturelle de Saumur⁴⁴¹. Avec d'autres membres, dont Paul Lambert, docteur en médecine à Saumur, l'abbé Rochard, professeur à l'institution libre de Combrée, et Guillou, administrateur de la caisse de prévoyance, ils forment un groupe d'entomologie (l'étude des insectes)⁴⁴².

Le groupe d'entomologistes organise des excursions. En 1854, Paul Lambert et Jean-Baptiste Ackerman « promènent leurs filets sur les herbes qui croissent au bord de l'étang de Marson [commune de Rou-Marson] » et capturent trois *Oodes Gracilior*, un carabique qui a été découvert pour la première fois par Lambert et Courtyler à Saumur et qui figure dans *La Faune entomologique française* de l'entomologiste Léon Fairmaire⁴⁴³. En 1856, dans le cadre de la « Fête Linnéenne », le groupe d'entomologistes organise une excursion à Montreuil-Bellay sous la direction de Courtyler mais également de Trouillard⁴⁴⁴. Jean-Baptiste Ackerman est cité pour avoir capturé « deux insectes très rares », *l'Agapanthia Marginella* et *l'Agapanthia Suturalis*⁴⁴⁵. En 1857, la Société Linnéenne organise une « réunion des naturalistes d'Angers et de Saumur » après la Saint-Jean, le 23 juin, dans une excursion à la Breille sur la rive droite

⁴⁴¹ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1853, p. III.*

⁴⁴² *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1853, p. VII.*

⁴⁴³ A. Méquignon, « Un Carabique oublié de la faune française » In, *Bulletin de la Société entomologique de France*, volume 48 (6), 1943. pp. 95-96.

⁴⁴⁴ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1856, p. 299.*

⁴⁴⁵ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1856, p. 301.*

de la Loire, à la frontière avec la Vienne, dans le but « d'explorer dans tout son parcours le ruisseau de Jarrie, depuis Brisset, près des Loges »⁴⁴⁶. Dans le récit de cette journée, Jean-Baptiste Ackerman est semble-t-il très apprécié des entomologistes : « Accompagné d'entomologistes comme MM. Ackerman, Courtiller jeune et Paul Lambert, on est toujours sûr de faire abondante capture. La liste suivante montre combien la contrée de la Breille est abondante en insectes rares dans les genres Coléoptère, Tentredine, Ischneumonide, Orthoptère, Cicadaire et Lépidoptère (...) »⁴⁴⁷. Encore en 1862, Courtiller cite Ackerman dans la capture de « deux espèces de Longicornes que nous n'avions pas encore observées »⁴⁴⁸.

Ackerman n'est pas seulement un naturaliste de terrain. C'est aussi un auteur de notices et de catalogues d'entomologie. En 1856, Ackerman, Courtiller et Lambert publient ensemble « Faune Saumuroise. Catalogue des coléoptères [souligné dans le texte] », une somme de sept pages de référence des coléoptères dans le Saumurois, et qui complète le travail de Léon Fairmaire⁴⁴⁹. En fait, c'est au moment de son décès en janvier 1866 qu'un bilan de la participation d'Ackerman à l'avancée des connaissances dans l'entomologie et les sciences naturelles du Saumurois est dressé :

« M. Ackerman trouvait encore assez de loisirs pour s'occuper d'études scientifiques. Entomologiste distingué, M. Ackerman a publié dans les *Annales de la Société Linnéenne* plusieurs travaux, entr'autres avec M. Auguste Courtiller, une étude sur les libellulidées des environs de Saumur ; puis seul, une notice sur le *Berosus Salmuriensis*, coléoptère palpicorne. Le *Berosus Salmuriensis* est une espèce nouvelle pour la faune, et avant la description qui en a été donnée dans notre recueil, elle ne figurait sur aucun catalogue d'entomologie. M. Ackerman a dû laisser beaucoup de notes sur ses excursions, et nous avons l'espoir qu'elles seront utilisées par notre savant collègue, M. Auguste Courtiller »⁴⁵⁰.

⁴⁴⁶ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1859, p. 230-231.

⁴⁴⁷ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1859, p. 230-231.

⁴⁴⁸ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1862, p. 24.

⁴⁴⁹ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1856, p. 34.

⁴⁵⁰ *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1866, p. 191-192.

Nous ne savons pas si Jean-Baptiste Ackerman a laissé ses notes à Courtiller mais ce dernier atteste qu'Ackerman a mis à sa disposition « lorsque sa santé délabrée l'a forcé au repos, tous les insectes coléoptères qu'il avait été plus heureux (...) de rencontrer dans les nombreuses courses entomologiques que nous avons faites ensemble »⁴⁵¹. Les coléoptères de Jean-Baptiste Ackerman entrent alors dans la collection du musée de Saumur. Lorsque Courtiller meurt le 26 avril 1875, la ville de Saumur est dotée d'un musée d'histoire naturelle et d'un jardin botanique dont Courtiller avait la direction. Sa contribution à la construction des savoirs scientifiques locaux est salué aux côtés « de cette petite colonie saumuroise qui s'occupait sérieusement de sciences et qui était composée de MM. Ackermann, d'Espinay, Baron de la Gennevraye, l'abbé Dutertre, curé de Saint Cyr en Bourg, tous membres de la Société Linnéenne »⁴⁵².

Jean-Baptiste Ackerman a également participé au développement de l'industrie saumuroise par son innovation dans la champagnisation des vins de Saumur et de Touraine qui transforme son négoce et le paysage économique du Saumurois.

Pour conclure, les familles Ackerman et Laurance sont très différentes dans leur situation géographique et leur structure socio-économique à la fin de l'Ancien Régime et au début du XIX^e siècle : elles sont en réalité dissymétriques. De nombreuses parts d'ombres demeurent sur la famille Ackerman tant en Belgique qu'en France, avant 1829, faute de sources mais aussi du fait du statut de Jean-Baptiste Ackerman : mineur en Belgique, étranger en France, il est difficilement perceptible dans les documents disponibles. En l'état des connaissances, aucun lien ne peut être établi entre les deux familles avant 1815, date à laquelle les Ackerman s'établissent dans le Saumurois alors que les Laurance sont d'ores et déjà bien intégrés dans le tissu socio-économique local, depuis plus d'une décennie. La première relation entre les deux familles réside dans l'activité de négoce. Ce lien dans le négoce est à l'origine de la création d'un lien familial, par le mariage des cadets des deux familles, Jean-Baptiste

⁴⁵¹ AMS, 3 R 120, *Catalogue du musée de Saumur*, Saumur, Imp. Paul Godet, 1868, p. 6.

⁴⁵² *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Éd. Cosmer et Lachèse, 1874-1875, p. 87.

Ackerman et Émilie Laurance. Lien de négoce et lien de famille Ackerman-Laurance sont les deux facteurs de l'intégration de Jean-Baptiste Ackerman dans les cercles socio-économiques et culturels du Saumurois et de l'Anjou ; s'exprime alors la personnalité d'Ackerman, entre la figure libérale du négoce des produits agricoles et vinicoles et inventeur de l'industrie des vins mousseux façon de Champagne d'Anjou.

Chapitre 2 - La maison Ackerman-Laurance de Jean-Baptiste Ackerman : continuité dans le négoce et fondation de l'industrie des vins mousseux (1830-1850)

Sous la première décennie de la monarchie de Juillet, la maison Ackerman-Laurance s'inscrit dans la continuité de l'activité de plusieurs négociants de Saumur dont Jean-Baptiste Ackerman est désormais l'un des acteurs. En même temps, le négociant crée une activité complémentaire de fabrication des vins mousseux façon de Champagne dont il convient de mesurer l'importance dans la maison de négoce des vins au début des années 1840.

Les vins mousseux façon de Champagne sont d'abord un objet de curiosité pour les élites socio-économiques du département avant de devenir, autour du milieu de siècle, un sujet d'intérêt pour l'économie vitivinicole en Anjou. Ce changement est suscité par la persistance et les progrès d'Ackerman et d'autres fabricants dans les vins mousseux. Une fabrication désormais considérée comme une industrie dont Ackerman est caractérisé à la fois en tant qu'inventeur et modèle.

En conséquence, l'étude de la maison Ackerman-Laurance, de ses acteurs et actrices, de son activité dans les vins, du négoce à la fabrication et la commercialisation, devrait nous permettre de comprendre le négoce des vins à Saumur et de définir le modèle d'industrie des vins mousseux façon de Champagne en Anjou au milieu du XIX^e siècle.

1. La maison de négoce Ackerman-Laurance (1830-1843).

1.1. Organisation (1830-1842)

1.1.1. Une identité négociante multiple mobilisée selon les circonstances

Par la pratique de donner à son entreprise le nom composé Ackerman-Laurance, le négociant signale que sa maison est issue d'une union matrimoniale avec une famille négociante ancienne et notoire de Saumur : la présence du nom Laurance dans le nom commercial montre la continuité de la famille dans le négoce par une politique d'union matrimoniale ; elle démontre les compétences d'Ackerman dans la création d'alliance durable ; enfin, elle illustre la puissance clanique des Laurance. Plusieurs membres de cette famille sont en effet présents en Touraine et dans le Poitou : les Laurance Champigny père et fils à Richelieu dans le négoce⁴⁵³, la maison de banque Blanchet Laurance Bertrand et Cie à Chinon⁴⁵⁴, Laurance fils banquier à Poitiers. En Anjou, hormis les négociants Bellancourt et Ackerman, Louis Jamet, fils d'un important négociant et mercier installé à Saumur depuis 1789, est enregistré parmi les notables commerçants sous le nom Jamet-Laurance dès 1832⁴⁵⁵. Théophile Laurance, loin de la direction du négoce saumurois, est ponctuellement commissionnaire de la maison Ackerman-Laurance à Angers sous la monarchie de Juillet. C'est parce que Jean-Baptiste Ackerman trouve un bénéfice dans le nom Laurance, réel ou symbolique, qu'il fait le choix de l'inscrire dans le nom commercial de sa société ; ce qui signifie que son nom civil belge ne se suffit pas dans le négoce. Dans les diverses sources sur Ackerman et sa maison de négoce et d'industrie, il est alors couramment appelé « Monsieur Ackerman-Laurance ».

⁴⁵³ ADML, 6 U 4-29, Tribunal de commerce de Saumur, contentieux, Jugements rendus en audience, Minutes et Tables, 1832, n°40, Huard Lambert contre Laurance Père et fils et Laurance fils.

⁴⁵⁴ ADML, 222 J 1468, Grand Livre, Compte Blanchet Laurance Bertrand et Cie, p. 387.

⁴⁵⁵ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, sous-préfecture de l'arrondissement de Saumur, 1832.

L'utilisation du nom Laurance a cependant des limites, notamment dans le négoce des vins. En effet, Jean-Baptiste Ackerman ne se déclare pas auprès de ses clients en vins comme le continuateur de la maison Desvarannes et Laurance mais comme celui de la maison Charles Daniel Dupuis aîné : « Ackerman-Laurance, ancienne maisons DUPUIS Ainé » (Annexe 12)⁴⁵⁶. Dans une lettre adressée à un client, il mentionne le décès de son « associé » et prédécesseur Dupuis aîné en décembre 1846⁴⁵⁷. Si Ackerman inscrit le nom commercial de sa maison sous le signe de l'alliance matrimoniale et l'héritage Laurance, il se place dans la continuité de l'activité d'un autre négociant quand il est question du commerce des vins. Le négociant fait un choix circonstancié, en fonction de la nature des produits de son commerce et de la notoriété des anciennes maisons, de se placer auprès de ses fournisseurs et clients dans la lignée d'une maison de négoce ou d'une autre, sachant que la maison Desvarannes et Laurance a succédé à la maison Dupuis aîné, plus ancienne. Rappelons également que la maison Dupuis aîné était la première entreprise du négoce saumurois dans laquelle a travaillé Ackerman en tant que collaborateur.

1.1.2. Le statut de la maison Ackerman-Laurance : raison sociale et capital social

Dans les archives des contributions directes et indirectes de la ville de Saumur⁴⁵⁸, de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent⁴⁵⁹ et dans celles des

⁴⁵⁶ ADML, 222 J 1, Circulaire Ackerman-Laurance à M. Tourny, Saumur, 16 novembre 1844.

⁴⁵⁷ « Nous avons eu le malheur de perdre cet hiver mon prédécesseur et ancien associé Mr Dupuis et Cie ». ADML, 222 J 1443, Registre de copie de correspondance active Ackerman-Laurance, 22 janvier 1846-15 septembre 1842, Lettre Ackerman-Laurance à L. Tousseyns de Gand, 23 février 1847.

⁴⁵⁸ AMS, 1 G 79-82, registres des patentes de Saumur, 1810-1841 ; AMS, 1 G 86, rôle des patentes, 1850-1853. Notons qu'il n'y a pas de section « contributions indirectes » dans les archives sur Saumur, dans la série G « Cadastre et Contributions » des archives municipales de Saumur.

⁴⁵⁹ AMS, 255 W 218, contributions foncière, personnelle, mobilière, portes et fenêtres : mandements 1853-1914 ; AMS, 255 W 228, imposition extraordinaire, ordonnance 1847, état des remises 1849, liste des plus imposés de la commune 1870-1880. Nous avons noté qu'il n'y a pas de registres de patentes pour le XIX^e siècle de la commune de Saint-Hilaire-St-Florent dans les archives. Par ailleurs, nous avons fait le constat qu'il y a peu d'archives des contributions directes et indirectes de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent conservés aux archives municipales de Saumur pour le XIX^e siècle.

actes de sociétés du tribunal de commerce de Saumur⁴⁶⁰, aucun acte entre 1810 et 1850 ne précise le statut juridique et la composition du capital de la maison Ackerman-Laurance⁴⁶¹.

La société entre dans la définition de la commandite simple car Ackerman est chargé de la gestion de la maison et il est « indéfiniment » et personnellement responsable⁴⁶². La situation de faillite met en lumière l'absence de la maison Ackerman-Laurance sous le statut de la société en nom collectif ou commandite simple⁴⁶³. De plus, le capital ne paraît pas totalement apporté par Ackerman puisque nous avons restitué la faiblesse de sa fortune personnelle : sans ressources personnelles importantes, la création de la maison a nécessité des emprunts auprès de banques, de la belle-famille ou de proches du négociant. Ce n'est pas non plus une société anonyme. La loi qui libéralise la création des sociétés anonymes n'est établie qu'en 1867 et les conditions de son obtention avant cette date écartent la maison Ackerman-Laurance⁴⁶⁴.

⁴⁶⁰ ADML, 6 U 4-143, Tribunal de commerce de Saumur, Procès-Verbaux de dépôts des actes de sociétés, mariages, séparations de corps, marques, rapports, bilans, inventaires de faillite, répertoires, janvier 1822-janvier 1864.

⁴⁶¹ Avant l'obligation de l'inscription des créations de société sur les registres du commerce puis l'enregistrement au greffe du tribunal de commerce en 1919, il peut être difficile de trouver une source qui mentionne le statut juridique d'un commerce. « À partir de 1919, une étape supplémentaire dans la procédure de déclaration est franchie avec l'obligation d'inscription sur les registres du commerce, récemment créés (une note de bas de page fait référence au JORF, 19 mars 1919, p. 2853). Après la déclaration d'ouverture, le patron doit faire enregistrer sa maison auprès du greffe du tribunal de commerce, ce dernier officialise alors l'immatriculation de la nouvelle maison dans le registre du tribunal de sa circonscription ». S. Le Bras, *Le négoce des vins en Languedoc...*, op. cit., p. 57.

⁴⁶² « (...) la société en commandite est une société de personnes et commerciale. Elle se compose de deux types d'associés : les commandités ou gérants qui sont chargés de la gestion de la société et sont indéfiniment et solidairement responsables et les commanditaires ou bailleurs de fonds qui apportent une part du capital social et ne sont responsables qu'à hauteur de celle-ci (...) les commanditaires n'ont pas le droit de s'immiscer dans la gestion de la société en commandite ». N. Hissung-Convert, C. Fournes Dattin, « Société en commandite. La société en commandite : du Code de commerce de 1807 à la loi sur les sociétés commerciales de 1867 (XIX^e s.) », in D. Bensadon, N. Praquin, B. Touchelay (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016, p. 362.

⁴⁶³ Dans le cas des sociétés en commandite, les bailleurs de fonds sont appelés commanditaires et ne sont responsables qu'à la hauteur de leur apport, appelé part, dans le capital social. Lors de la cessation de paiement et du concordat avec les créanciers en septembre 1842, seul Jean-Baptiste Ackerman est cité comme financièrement responsable des dettes de la maison Ackerman-Laurance sur les biens y figurant à l'actif, sur ses biens propres ainsi que sur les biens meubles et immeubles issus de la communauté de mariage avec Émilie Laurance

⁴⁶⁴ « L'innovation technologique demande cependant des investissements de plus en plus lourds pour lesquels la SA constitue la forme la plus adaptée. Or, si cette innovation technologique n'a pas fait encore ses preuves, l'autorisation se voit refusée. Elle est également refusée aux sociétés pouvant fonctionner sur le plan économique sous une forme ordinaire. La SA est en quelque sorte faite pour les grandes entreprises dont l'utilité publique est reconnue (...) ». N. Hissung-Convert, C. Fournes Dattin, « Société anonyme. Les sociétés anonymes : du régime d'autorisation

Le négoce est une société individuelle qui dépend toutefois du collectif, par la raison sociale comme par les origines familiales, mais également par l'origine hétérogène du capital de la maison. En effet, la présence de plusieurs financeurs pour constituer le capital Ackerman-Laurance lors de la fondation est confirmée par les dates et la nature des premiers comptes ouverts dans le grand livre en juin 1831. Sans être responsables ou associés, plusieurs « capitalistes » se financent visiblement la maison de négoce. Les banques parisiennes comme Ferrere Laffitte et Cie, Carrette et Minguet mais surtout des négociants et banquiers Saumurois tels que Defos Lethuelle ou Louvet et Trouillard. Certes, les comptes de maisons de banque consignent des opérations courantes nécessaires au fonctionnement du commerce dès sa création, sans signifier un financement par capitalisation de la société, mais il faut par ailleurs considérer que le crédit ouvert au négociant est un mode de financement, dont les intérêts sont toutefois coûteux et les risques de faillites immenses.

Les Parisiens Carrette et Minguet et surtout les Saumurois – y compris la veuve Laurance-Olivier – sont les plus importants créanciers de la maison Ackerman-Laurance en 1842. Ils sont la première source de capitaux, de la fondation de la maison au financement des campagnes saisonnières d'achats de vins nécessaires pour le négoce comme pour la fabrication des vins façon de Champagne.

1.1.3. Place du négociant parmi les censitaires et patentés saumurois

La maison Ackerman-Laurance s'inscrit dans la continuité du commerce de gros de produits agricoles, en majeure partie cultivés à proximité de la ville de Saumur et plus largement dans la vallée de la Loire, en Anjou et en Touraine, ainsi que dans le Poitou. C'est ce que rappelle l'en-tête commerciale d'un titre de paiement daté du 20 février 1845 : « Ackerman Laurance : Vins, Grains,

gouvernementale à la liberté de création (XIX^{es}.) », in D. Bensadon, N. Praquin, B. Touchelay (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, op. cit., p. 359.

Légumes secs, Huiles, Chanvre &^a » (Image 1 : En-tête d'un billet à vue Ackerman-Laurance, 20 février 1845)⁴⁶⁵.

Image 1 : En-tête d'un billet à vue Ackerman-Laurance, 20 février 1845



Source : ADML, 222 J 1, Faillite Ackerman-Laurance, Billet à vue Ackerman-Laurance à E. Dagault, Saumur, 25 février 1845.

Dans les listes qui recensent les 25 « commerçants notables de l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur », il est écrit qu'il fait le commerce de « vins, blés, légumes, fèves &^a »⁴⁶⁶. La maison Ackerman-Laurance n'est pas dans une monoactivité des vins mousseux façon de Champagne avant la moitié du XIX^e siècle. Ackerman n'est pas inscrit comme négociant dans les six listes établis de 1832 à 1842. Dans le cas d'autres notables, leur nom de profession évolue aisément : Defos Lethuelle, est dit négociant en 1832, banquier en 1835 puis de nouveau négociant en 1836⁴⁶⁷. Au contraire, dans toutes les listes des électeurs censitaires du canton sud de Saumur de la monarchie de Juillet de 1832 à 1848, Ackerman est invariablement qualifié de négociant mais il n'y a pas de précision sur la nature des produits

⁴⁶⁵ ADML, 222 J 1, Faillite Ackerman-Laurance, Billet à vue Ackerman-Laurance à E. Dagault, Saumur, 25 février 1845.

⁴⁶⁶ Notons la confusion entre le nom de la société et le nom civil, courante dans les documents officiels qui ont pour sujet la maison de commerce.

⁴⁶⁷ AMDL, 1 U 40, Sous-préfecture de Saumur, Tribunal de commerce de Saumur, Liste(s) des commerçants notables de l'arrondissement du tribunal de commerce de Saumur, pour servir à l'élection des membres du tribunal : 1832, 1835, 1836, 1840, 1841, 1842.

dont il fait commerce⁴⁶⁸. La nature des deux sources est pourtant similaire, politique, car ce sont des listes des notables de Saumur pour servir à des élections. Elles contiennent également des données communes, telles que les patentes. Ces listes sont basées sur des documents fiscaux issus de l'administration des contributions mais elles s'opposent nettement sur la nomenclature de la profession. La source fiscale n'est sans doute pas exactement la même ; les auteurs, la méthode et les objectifs de ces listes diffèrent⁴⁶⁹. Malgré une diversification dans les vins mousseux façon de Champagne à partir de 1831, Ackerman reste profondément ancré, par tradition comme par nécessité, dans le négoce de grains, de légumes secs et de vins. C'est bien le terme de négociant qu'il faut retenir pour qualifier Ackerman au vu de son activité. La place du négoce et des négociants est omniprésente et omnipotente dans la hiérarchie économique des patentés de la ville de Saumur où Ackerman-Laurance est en position socio-économique dominante parmi les patentés négociants de Saumur car l'industrie est faiblement présente en Saumurois.

Afin de pouvoir exercer ses activités de négoce et de fabrication des vins mousseux façon de Champagne, Jean-Baptiste Ackerman doit payer annuellement une licence, à montant fixe, et la patente, dont le montant est composé d'un droit fixe et d'un droit proportionnel. Le montant fixe de la licence est déterminé en fonction des professions : les débitants de boissons paient le coût de la licence en proportion de la population de leur lieu d'activité tandis que les marchands en gros de boissons de tout le royaume paient un prix unique de licence de 50 F⁴⁷⁰. En 1842 et 1843, Ackerman paie sa licence 13,85 F par trimestre soit 55,4 F par an⁴⁷¹.

⁴⁶⁸ AMDL, 3 M 67-83, listes des électeurs de l'arrondissement de Saumur, Canton sud, 1832-1848.

⁴⁶⁹ Dans le cas de la liste des notables pour le tribunal de commerce, les informations sont données à la Cour Royale d'Angers par le tribunal, par le président en général, qui connaît les notables commerçants, se sert de la liste précédente (pas forcément annuelle) et du registre des patentes pour les changements ; il peut donc détailler ou modifier la profession selon ses connaissances. Au contraire, la liste des notables censitaires du canton sud pour les élections des représentants à la chambre recopie consciencieusement la nomenclature générale des « professions, titres ou fonctions » utilisée dans les documents fiscaux annuels de l'administration des contributions directes et indirectes.

⁴⁷⁰ B.N.F., Gallica, Auguste Gras, *Extrait de la loi sur les boissons [du 28 avril 1816], suivi d'un tableau du droit de vente*, Nîmes, P-Durand-Belle, 1823, p. 50. Permalien : <https://gallica.B.N.F..fr/ark:/12148/bpt6k6467359n>.

⁴⁷¹ ADML, Fonds A-L, 222 J 1, Compte Bourdon, octobre 1842 ; mars-avril 1843 ; mai-juin 1843.

La patente est, dans son droit fixe, déterminée en fonction de la population de la commune dans laquelle est installé et enregistré l'établissement commercial ou industriel. Dans ce droit fixe de la patente, avant la réforme de 1844, en fonction des professions, les patentés sont inscrits dans des classes numérotées d'un à sept et qui déterminent un coût décroissant du droit fixe. Dans le cas de la ville de Saumur, dont la population est proche de 10 000 « âmes » en 1810, le droit fixe de la patente varie de 50 F pour la première classe à 5 F pour la 6^e et 7^e : ces derniers sont exemptés de droits proportionnels⁴⁷². Les banquiers et les commissionnaires de roulage sont hors classes : ils paient respectivement un droit fixe de 500 et 200 F⁴⁷³. Le droit proportionnel attaché à la patente est égal au dixième de « l'évaluation locative des maisons, usines, ateliers et magasins pour toutes les professions exceptées pour celles de Meunier, qui est du 30^e » mais également d'un droit de dégrèvement⁴⁷⁴.

Dans le cas de la maison Ackerman-Laurance, les sources qui contiennent les données de la licence et de la patente sont irrégulièrement détaillées voire divergentes. Dans les archives de l'entreprise, les paiements annuels de la licence et de la patente sous Jean-Baptiste Ackerman sont enregistrés dans le compte « frais généraux » du grand livre : ce compte court de juin 1831 à août 1842 ce qui prouve que c'est une charge régulière. Jean-Baptiste Ackerman est régulièrement enregistré comme « un patenté de la première classe » dans les sources issues des institutions de la vie politique et économique de l'arrondissement de Saumur⁴⁷⁵. En 1832, il est patenté de première classe à hauteur de 220 F ; sur les listes suivantes du tribunal de commerce, constituées entre 1835 et 1845, Ackerman-Laurance exerce invariablement dans les « vins, blés, légumes & » et paie une patente de 220 F⁴⁷⁶. Une autre source électorale, plus complète et détaillée dans les données fiscales, traduit davantage l'évolution

⁴⁷² AMS, 1 G 79, Registre des patentes, 1810.

⁴⁷³ AMS, 1 G 79, Registre des patentes, 1810.

⁴⁷⁴ AMS, 1 G 79, Registre des patentes, 1810.

⁴⁷⁵ AMS, Registre des patentes, 1 G 82 1829-1840 ; 1 G 86 1851-1853.

⁴⁷⁶ ADML, 1 U 40, Sous-préfecture de l'arrondissement de Saumur, Tribunal de commerce de Saumur, listes des commerçants notables de l'arrondissement de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de Saumur, 1835, 1836, de 1840 à 1845.

de la place de la maison Ackerman-Laurance dans le commerce de Saumur, du point de vue de la patente.

D'après les données fiscales contenues dans les listes des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, l'évolution de la maison Ackerman-Laurance parmi les patentés de Saumur peut être étudiée (Annexe 9)⁴⁷⁷. Sur la période et à l'exception de 1833 pour laquelle il n'y a pas de données, le nombre de patentés du canton de Saumur sud augmente, passant de 59 en 1832 aux alentours de 100 de 1840 à 1848, 1846 exceptée. Avant 1834, les patentés représentent moins de 30 % des censitaires du canton puis évoluent entre 32 % à 37 % de 1835 à 1848. À partir de 1834, ils représentent donc plus du tiers de la population électorale de Saumur sud, mais malgré l'augmentation de la part de leur impôt commercial dans le total des contributions, leur patente dépasse rarement 7 % du total, à l'exception de 1843. Parmi ces patentés, les négociants sont uniquement majoritaires en 1832 où ils sont 36 % ; leur part ne cesse de diminuer, au profit des marchands de divers produits, pour passer sous le seuil de 10 % à partir de 1845. Si les patentés sont nombreux parmi les électeurs du premier canton de de Saumur, le poids de leur impôt commercial pèse peu dans la balance face aux autres contributions que sont les portes et fenêtres, la personnelle et mobilière et surtout la foncière.

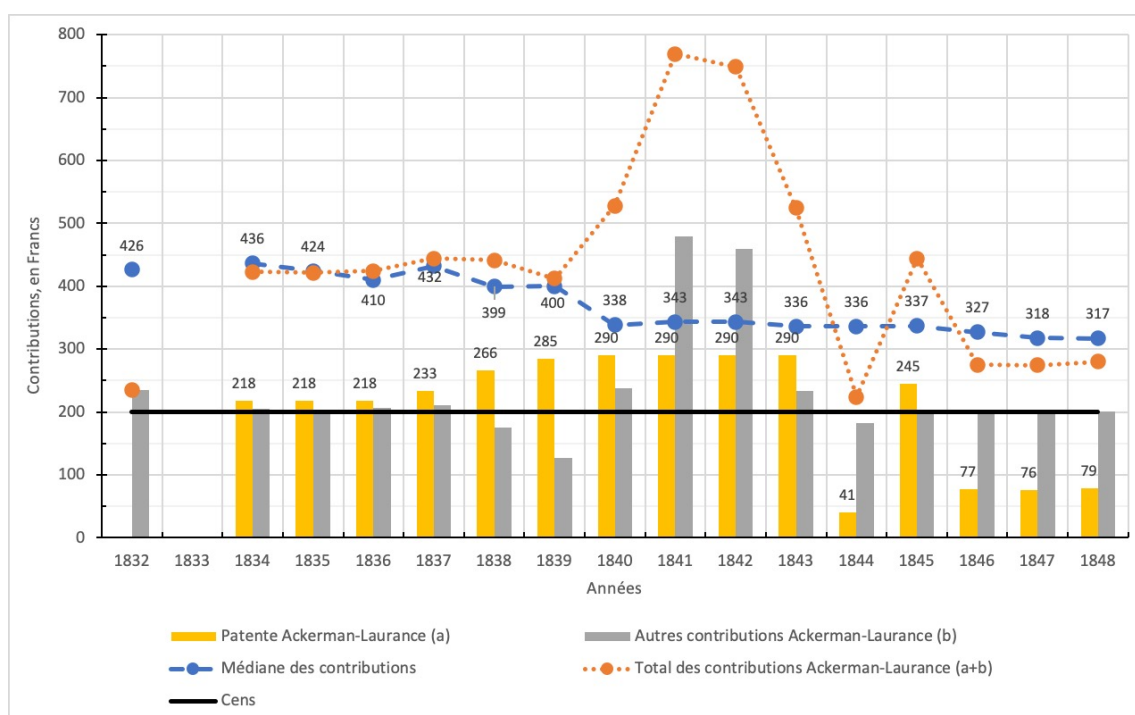
Dans ce cadre, les négociants caractérisent alors de moins en moins l'élite de Saumur face aux marchands détaillants et surtout face aux « propriétaires » qui sont les plus nombreux parmi les électeurs censitaires du canton de Saumur sud. Ackerman paie une patente seulement à partir de 1834⁴⁷⁸. De 1834 à 1836, sa patente est invariablement de 218 F puis à partir de 1837, elle augmente progressivement jusqu'à se fixer à 290 F de 1840 à 1843 : sa patente est au-dessus de la moyenne de celle des négociants et son rang parmi tous les

⁴⁷⁷ ADML, 3 M 67-83, Collèges électoraux du département et d'arrondissements, Liste des électeurs et jurés, 1831-1832 ; 1834-1849. Il n'y pas de liste pour 1833. Au XIX^e siècle, Saumur est le siège de la sous-préfecture du cinquième arrondissement administratif du département de Maine-et-Loire. Le cinquième arrondissement est divisé en sept cantons dont trois de Saumur : Saumur sud, Saumur nord-ouest, Saumur nord-est, Gennes, Vihiers, Doué et Montreuil-Bellay. Le canton de Saumur Sud est le plus important des sept cantons de l'arrondissement ; il regroupe notamment les communes de Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent.

⁴⁷⁸ En 1831 et 1832, aucune patente n'est enregistrée à son nom et en 1833 nous n'avons pas de liste établi.

patentés est élevé puisqu'il est parmi les six premiers. Il est en tête des patentés et côtoie en 1838 et 1839 l'industriel de la bijouterie Henri Mayaud, les banquiers Fortuné Defos et François Trouillard et le négociant Louis Jamet, associé à la famille Laurance : ces trois derniers sont liés à l'activité de la maison Ackerman-Laurance. À la différence d'Ackerman, ces premiers de la classe des patentés sont également ceux qui, par leurs biens meubles et immeubles, par leur fortune de propriétaire, se trouvent parmi les plus imposés du canton de Saumur sud, de 1 000 à plus de 4 000 F quand Ackerman ne paie pas 800 F de contributions en 1841 et 1842. En 1832, à défaut de payer une patente, ses contributions s'élèvent à 235 F : il fait partie de la moitié des électeurs du canton qui paie moins de 426 F de contributions.

Graphique 3 : Contributions des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur dont Ackerman-Laurance, 1832-1848



Source : ADML, 3 M 67-83, Collèges électoraux du département et d'arrondissements, Liste des électeurs et jurés du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848.

Alors que la médiane des contributions est stable de 1834 à 1839, Ackerman demeure encore légèrement en dessous en 1834 et 1835 puis passe légèrement au-dessus de 1836 à 1839. De 1840 à 1843, alors que sa patente est identique, le montant de ses contributions connaît un pic qui atteint 769 F en 1841 avant une légère baisse en 1842 et la chute de 1843. Ces variations de montants dans le total des contributions depuis 1834 et la chute soudaine de 1843 s'expliquent moins par la patente, qui évolue relativement peu, que par les autres contributions qui traduisent un changement dans la propriété et la situation des biens meubles et immeubles du négociant : la valeur des biens immeubles détermine d'ailleurs le droit proportionnel de la patente. Il y a une corrélation entre la courbe du total des contributions et l'histogramme des autres contributions (hors-patente) Ackerman-Laurance, notamment entre 1837 et 1843. Cette corrélation est la conséquence des achats et ventes de biens immobiliers de 1836 à 1842.

À partir de 1844, c'est l'évolution de la patente qui détermine celle des contributions Ackerman-Laurance tandis que ses impôts sur les biens meubles et immeubles se stabilisent autour de 200 F. Cette stabilisation fiscale traduit le filet de sécurité que représente la propriété immobilière. À partir de cette même année, Ackerman paie une patente en dessous de la moyenne de celle des négociants, inférieure à 80 F ; les données de 1845, par leur distorsion avec la tendance, paraissent erronées : selon nous, le négociant a bénéficié d'un droit de dégrèvement sur la patente, du fait de la situation de sa maison en « redressement », ce qui allège le poids de ses obligations financières et favorise le remboursement des créanciers. Ackerman-Laurance passe alors dès 1844 dans le groupe des 50% qui sont en dessous de la médiane des contributions, et se situe désormais entre 300 et 350 F : son rang parmi les contributeurs du canton de Saumur sud est alors inférieur à celui de 1834 et 1835.

Notons que dans ces listes d'électeurs censitaires, Ackerman-Laurance est domicilié à Saint-Hilaire-Saint-Florent à partir de 1844 seulement, ainsi que l'ensemble de ses contributions à l'exception, nous l'avons vu, d'un cumul de la contribution foncière à Saumur. Les lieux de vie familiale et de négoce sont situés dans le village de Saint-Hilaire-Saint-Florent plutôt que dans la ville de Saumur, ce qui explique à partir de 1844 la baisse des contributions Ackerman-

Laurance mais elles ne suffisent pas à expliquer seules la chute de son imposition dès 1843.

Un fait reste toutefois inexpliqué : dans le registre des patentes de la ville de Saumur de 1829 à 1853, Ackerman-Laurance n'est jamais enregistré comme titulaire d'une patente. Son nom n'apparaît pas comme négociant patenté alors que les diverses listes électorales et ses propres livres de comptes attestent du paiement annuel de la patente à Saumur puis à Saint-Hilaire-Saint-Florent.

1.2. Activités et place des vins et vins mousseux dans la maison Ackerman-Laurance

1.2.1. Les activités courantes

Le grand livre, document comptable, enregistre les activités de la maison Ackerman-Laurance de 1830 à 1842. Les premières opérations enregistrées sont de natures bancaire et financière. À partir de l'été 1831, le négociant a un compte auprès de la société de Jacques Laffitte et Cie de Paris jusqu'en janvier 1833 puis jusqu'en janvier 1842, auprès de Ferrère-Laffitte, neveu du banquier⁴⁷⁹. Dans le passif et les actes notariés de septembre 1842, le compte de Ferrère-Laffitte n'apparaît plus. Il a été soldé.

Ackerman ouvre également un compte bancaire en mars 1832 auprès de la société Carette et Minguet de Paris. C'est à travers cette banque que Jean-Baptiste Ackerman réalise des placements financiers dans des actions de compagnies, comme les actions de la Dive (canal en amont du Thouet) et des

⁴⁷⁹ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, Folio 48, 25 à 28, 171. Ferrère-Laffitte est nommé liquidateur dès juin 1831 de la banque en crise. Voir la notice sur Jacques Laffitte réalisée par Romuald Szramkiewicz dans son ouvrage sur *Les régents et les censeurs de la Banque de France nommés sous le Consulat et l'Empire*, Genève, Droz, 1974, p. 208-209. Il note que Jacques Laffitte est nommé régent de la Banque de France du 19 janvier 1809 au 27 janvier 1831 puis sous la monarchie de Juillet, il exerce la présidence du Conseil et détient le portefeuille des finances du 2 novembre 1830 au 13 mars 1831. Si Jacques Laffitte est le fils d'un maître charpentier de Bayonne, il réalise son apprentissage et son ascension sociale auprès d'un négociant de Bayonne M. Formalaguès. La formation et l'élévation sociale d'un homme modeste auprès d'un négociant est un élément en commun avec Jean-Baptiste Ackerman.

Omnibus de Paris ou les mines de Bouquemaison⁴⁸⁰. Le négociant est aussi titulaire de comptes de « rentes », à 5 %, ou « espagnole » à 3 %⁴⁸¹. Le placement des capitaux dans des titres financiers ainsi que la spéculation et la perception des intérêts s'inscrivent dans les pratiques du négociant. Mais il est impossible de pouvoir distinguer les placements d'entreprise des placements familiaux : crédits et dettes de négoce et de ménage sont mélangés. Outre les opérations financières, le négociant a obtenu de la banque un crédit conséquent de 126 000 F, solidairement avec une maison de Saumur.

À Saumur, le négociant est en relation avec la banque Defos Lethuelle dès juin 1831 puis, à partir de janvier 1835, avec la maison Louvet et Trouillard. Les deux banques sont de Saumur. Elles permettent à Jean-Baptiste Ackerman de financer et de gérer au quotidien son entreprise. En 1842, bien que ces deux maisons soient identifiées comme négociantes dans les actes notariés, elles ont des activités bancaires. Les activités bancaires et financières sont essentielles dans le négoce de Jean-Baptiste Ackerman. Cependant, elles n'informent pas de la nature exacte des produits qui sont négociés par Ackerman.

Le négoce Ackerman-Laurance avant 1842 n'a pas pour activité principale la fabrication et la commercialisation des vins mousseux. C'est plutôt une production artisanale de produits catégorisés comme industriels, complémentaire à une activité principale de négoce. L'activité est le négoce de multiples produits agricoles cultivés de part et d'autre de la Loire, mais aussi le commerce de produits étrangers à la vallée. Le commerce de gros se base encore sur des produits agricoles communs à la région comme les vins tranquilles, les légumes secs et le chanvre qui sont des cultures largement présentes dans l'Ouest au milieu du XIX^e siècle. En Anjou, la production de chanvre connaît même un essor entre 1820 et 1840 contrairement à la tendance générale en France et à la baisse de la production des fèves dans le département⁴⁸².

⁴⁸⁰ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, Folio 208, 303, 345. Voir le compte-rendu de Louis Trenard publié dans la *Revue du Nord* en 1964 sur l'ouvrage de R. Petit sur *Bouquemaison, une recherche minière en Picardie au XVIII^e siècle et ses multiples rebondissements*, Paris, Picard, 1963. L'auteur souligne qu'une « poussée de fièvre de recherches » a lieu en 1834 avant que la « fosse de Bouquemaison tombe dans l'oubli » de 1839 à 1840.

⁴⁸¹ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, Folio 55 et 257.

⁴⁸² E. Brouard, *Au risque de la Loire...*, p. 244, 250. Voir le chapitre 8, « La culture du chanvre se développe à grande échelle dans la vallée au XIX^e siècle ».

À partir des comptes enregistrés dans le grand livre, la part de chaque produit agricole dans la maison Ackerman-Laurance entre 1830 et 1842 peut être évaluée. Nous nous sommes intéressés aux acteurs, à leur localisation et surtout aux types d'opérations qui les relient au négoce saumurois. À partir des comptes de produits, nous pouvons qualifier la nature des activités du négoce et son évolution entre juin 1830 et août 1842⁴⁸³.

Outre les vins, le négoce du chanvre, des blés et des haricots secs sont les opérations les plus anciennes et les plus persistantes. Ces natures de produits apparaissent dans l'historique, respectivement en octobre, novembre 1831 et décembre 1832 et ce jusqu'en 1842. Puis viennent les comptes d'huiles (octobre 1832), de seigles (décembre 1832), de chènevis (décembre 1833) qui disparaissent après 1839⁴⁸⁴. Il y a des comptes qui apparaissent plus tardivement comme le compte d'orges (à partir d'août 1836) et de fèves (février 1837) mais qui sont encore d'actualité en août 1842. Il est également fait mention de petits comptes qui ne constituent pas les principaux produits du négoce, tels que la cire entre avril 1836 et juillet 1837, les cuirs entre mai 1834 et juillet 1839 ainsi que des denrées dites « coloniales » en mars 1840. En août 1842, les produits agricoles qui apparaissent encore dans le négoce sont le chanvre, les céréales et les légumes secs. Mais c'est bien le vin qui est le principal produit du négoce selon le nombre de comptes qui contiennent le mot vin dans leur intitulé.

⁴⁸³ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L. En effet, le Grand livre totalise 392 entrées mais il faut supprimer les doublons que représentent les comptes reportés de pages en pages. Un compte principal reporté de pages en pages signifie un nombre important d'opérations sur une période longue et donc une relation durable et confiante entre le négociant et les titulaires de ce compte. En revanche nous gardons les comptes secondaires d'un acteur qui correspondent à une opération de négoce séparée par sa chronologie du compte principal. Ainsi J. Despecher ou Deespecher de Nantes est enregistré sur deux comptes différents : un compte principal entre juillet 1831 et juin 1838 et un compte dit « *de fèves à demi J. Deespecher* » entre octobre 1832 et décembre 1836. Nous comprenons que les deux opérations sont différentes par la nature du négoce (à demi) ainsi que par les dates d'ouverture et de clôtures, plus courtes que le compte principal. Avec la suppression de doublons, il y a 310 comptes distincts : 259 comptes (84 %) sont caractérisés par des noms d'individus ou de sociétés qui font négoce avec Jean-Baptiste Ackerman soit comme fournisseurs, soit comme clients ; 48 autres (15 %) sont des comptes de l'entreprise comme les « Frais généraux », des comptes personnels tels que « Maison du Pont », et des comptes d'opérations sur des produits tels que les « vins pour la Belgique » ou le « compte de haricots ».

⁴⁸⁴ Nom donné aux graines de chanvres utilisées par les pharmaciens et les droguistes au XIX^e siècle selon la description réalisée par J.-B. Kapeler et J.-B. Caventou, *Manuel des pharmaciens et des droguistes*, t. 1, 1821, p. 180.

En effet, il y a un « compte de vins » ouvert en septembre 1831, un « compte de vins assurés » entre juillet et septembre 1835, un « compte des vins de Bordeaux » entre 1833 et 1842, un « compte des vins en bouteilles » à partir de mars 1841, et des comptes séparés de vins annuels destinés à la Belgique de 1831 à 1842. Le compte des vins en bouteilles est récent, ouvert à partir de mars 1841, mais en réalité leur commerce est plus ancien. De plus, il n'est pas précisé dans les opérations de ce compte de « vins en bouteilles » s'il est question des vins mousseux façon de Champagne. Il est certain qu'il commercialise ses vins mousseux à partir de 1834 selon ses propres déclarations. Les vins qui sont majoritairement expédiés sont des vins dits « en cercles », c'est-à-dire tranquilles, non tirés en bouteilles et enfûtés⁴⁸⁵. Leur destination principale est la Belgique. Ils constituent une part importante de l'activité de la maison Ackerman-Laurance sous la monarchie de Juillet.

Sur les 259 comptes identifiés dans le grand livre, désignant des individus ou des sociétés, 149 ont le nom d'une ville dans leur intitulé. Le poids des produits agricoles dans le négoce peut être évalué à partir de deux critères : la localisation et les types de produits. La nature des opérations a pu être déterminée pour 123 comptes sur les 149 localisés⁴⁸⁶. Les villes de Belgique et de France sont majoritaires : elles représentent respectivement 48% et 32% des échanges localisés de la maison Ackerman-Laurance⁴⁸⁷. Puis dans des proportions réduites, l'Angleterre (2%), l'Allemagne et les Pays-Bas (égaux à

⁴⁸⁵ « Cercles : espèces de cerceaux dont se servent les toneliers (sic). Ils ne diffèrent des cerceaux ordinaires que par leur grandeur. C'est avec les cercles qu'on relie les cuvées, cuiviers & les baignoires. Les cerceaux ordinaires ne servent que pour les muids, futailles, barils, &c. Les cercles se vendent à la molle [en botte] comme les cerceaux ; mais la molle en contient moins ». Dans l'édition de 1791, page 181, il est indiqué que la « Molle » de cercles contient environ 12 cercles pour les cuiviers, 3 pour les cuves. *Encyclopédie méthodique, Arts et métiers mécaniques, tome huitième*, Padoue, 1793, p. 162. Lien: <https://books.google.fr/books?id=ShL4Q6qT85sC&dq=molles%20cercles&hl=fr&pg=PA162#v=onepage&q&f=false>.

⁴⁸⁶ Les vingt-six comptes du Grand Livre dont la nature des opérations n'est pas connue sont principalement localisés en France, dont plus de la moitié sont à Saumur, Nantes ou Tours.

⁴⁸⁷ AMDL, 222 J 1468, Fonds A-L. En réalité, la part de la France dans la localisation globale des comptes est sous-évaluée car de nombreux comptes qui ne précisent pas la ville de l'individu ou de la société nous sont connus comme étant en France par des sources postérieures. Par ailleurs, nous nous focalisons seulement sur les comptes qui ont à la fois une localisation et dont nous sommes parvenus à identifier la nature des opérations. Dans notre logique subjective, nous n'avons alors pas retenu les 24 comptes enregistrés en France dont nous ne sommes pas parvenus à déterminer la nature exacte des relations avec le négoce. Le négociant a été plus prompt à renseigner la ville de ses clients belges plus que celui des acteurs français et saumurois, sans doute dans le but de faciliter le recouvrement des dettes et des créances étrangères pour les syndics.

1%). La présence majoritaire de la France et de la Belgique nous invite à considérer que l'expérience de vie et les relations de Jean-Baptiste Ackerman dans ces deux pays caractérisent son négoce. Le négociant mobilise ses origines belges, à la fois par le maintien de relations familiales et d'affaires demeurées à Bruxelles comme son frère Joseph et son beau-frère Jacques Tiberghien, et par l'exploitation de son savoir sur les pratiques des négociants et de la demande des marchés belges et hollandais. Ackerman mobilise ce réseau pour le commerce de gros de produits agricoles, dont le vin représente une part écrasante.

Sur les 71 comptes d'acteurs localisés en Belgique, tous sont des clients de vins : 70 de ces comptes sont uniquement consacrés aux opérations de vins, un seul cumule vins et compte de blés (Tableau 1).

De plus, 6 de ces comptes enregistrent des ventes de vin en bouteilles. Le réseau de vente des vins en bouteilles est peu étendu en Belgique contrairement aux vins en cercles. La date majoritaire d'ouverture de ces comptes de vins en bouteilles est 1834, l'année de la commercialisation des vins mousseux par Jean-Baptiste Ackerman. Le négociant utilise son réseau de clients belges en vins pour vendre ses vins mousseux façon de Champagne. Cependant, tous ces petits comptes de vins en bouteilles sont clôturés en septembre 1841, ce qui confirme l'hypothèse d'une activité complémentaire. Au contraire, les vins en cercles sont au cœur de la relation avec les clients situés en Belgique. Les quatre principales villes de Belgique avec lesquelles Ackerman est en relation selon le nombre de comptes localisés sont Bruxelles (25), Anvers (17), Gand (8) et Louvain (7). Ces quatre villes concentrent 80% des comptes belges localisés. Jean-Baptiste Ackerman accède aux principales villes de Belgique et aux marchés belges et d'Europe du Nord par les villes et les deux villes maritimes belges ouvertes sur la mer du Nord.

En France, le statut des acteurs, leur localisation et la nature des produits constituent un réseau plus diversifié. En effet, ils ne sont pas uniquement des clients mais ils sont aussi des fournisseurs de capitaux, de biens, de services (transports principalement). Toutefois, il y a beaucoup moins d'informations sur la nature des produits pour chaque compte localisé en France : quarante-sept comptes seulement sur soixante-et-onze. Plus de la moitié de ces comptes localisés en France enregistrent des opérations de vins, dont 54 % uniquement

de vins et 46 % de vins et d'autres produits agricoles. Les types de produits qui sont l'objet du négoce Ackerman-Laurance sont différents en France et en Belgique. La majorité des opérations de vins n'est pas destinée aux vins en cercles pour la Belgique (six comptes) mais aux vins en bouteilles (vingt comptes). En France, la nature des opérations avec les acteurs du réseau est plus diversifiée. Certes, la proportion des opérations de vins dans les comptes est majoritaire mais elle n'est pas absolue. Les comptes de céréales (blés, orges, seigles), de légumes secs (haricots, fèves) de chanvre (chanvre, chènevis) sans vins sont nombreux en France (32 %).

Tableau 1 : Évaluation des produits agricoles du négoce Ackerman-Laurance à partir des comptes localisés, 1830-1842

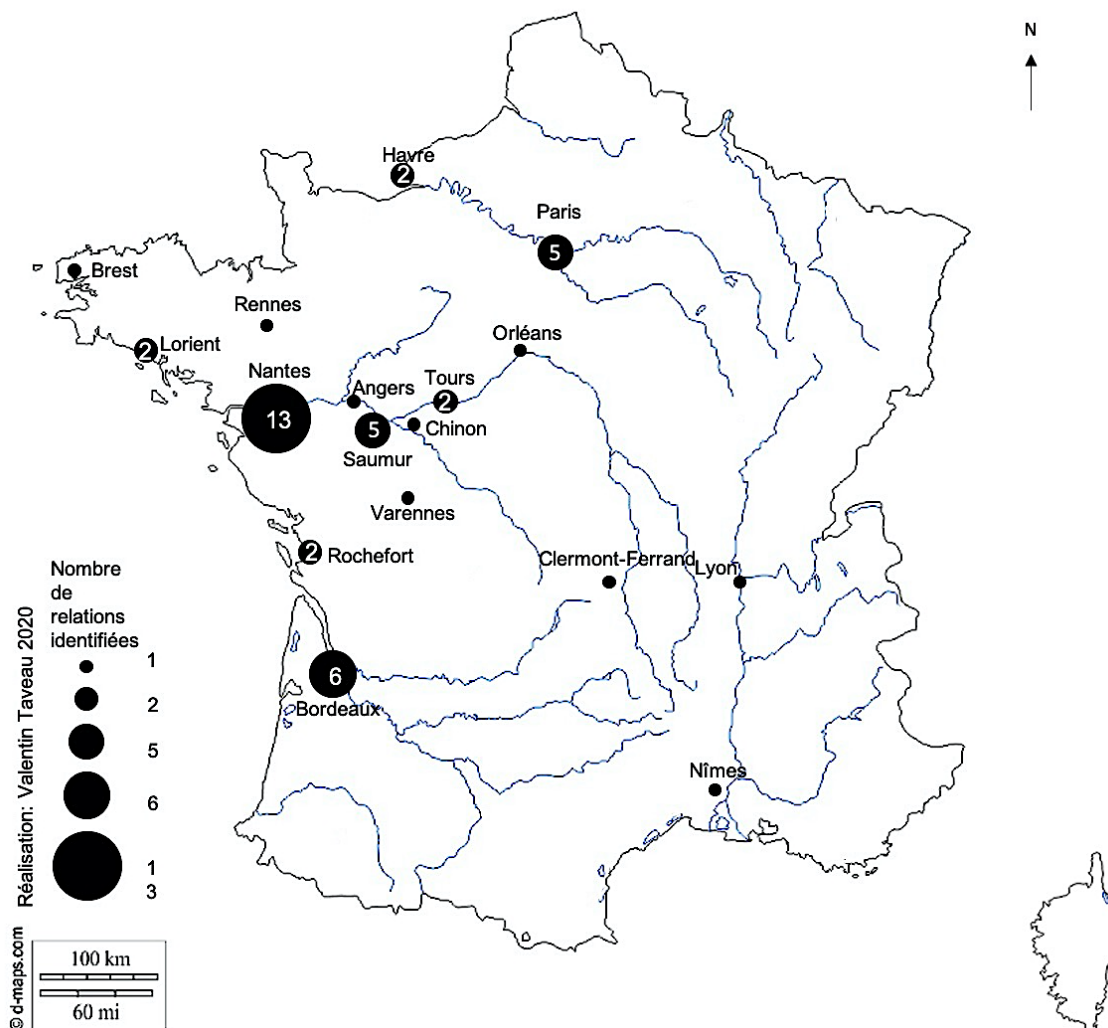
Produit	Sous-catégorie	Comptes belges	Comptes français	Comptes anglais	Autres comptes	Nombre total de comptes	Part en %
Vin	Par nature	71	26	1	2	100	81%
	Dont en cercles ou en bouteilles sans autres produits agricoles	70	14		1	85	85%
	Dont en cercles ou en bouteilles avec d'autres produits agricoles	1	12	1	1	15	15%
Vin	Pour la Belgique	71	6		1	78	78%
	Dont vin pour la Belgique en cercles exclusivement	65	4			69	88%
	Dont vin pour la Belgique en bouteilles exclusivement	6	2		1	9	12%
Vin	Vins en bouteilles (hors Belgique)		20	1	1	22	22%
Blé		1	16	2		19	15%
Haricot			10			10	8%
Orge			7			7	6%
Fève			4	1		5	4%
Seigle			5			5	4%
Chanvre			2			2	2%
Grain			3			3	2%
Denrées coloniales			1		1	2	2%
Cire			1			1	1%
Total		71	47	3	2	123	100%

Source : ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, Grand Livre

Enfin six comptes sont liés à la liquidation des maisons Leterme puis Desvarannes et Laurance dans lesquelles Jean-Baptiste Ackerman a des intérêts : elles contiennent des opérations de vins et de produits agricoles. Les quatre villes de France en relation avec Ackerman-Laurance du point de vue du

nombre de comptes localisés sont Nantes, Bordeaux, Paris et Saumur (Carte 1)⁴⁸⁸.

Carte 1 : Villes de France du réseau de négoce et de fabrication des vins mousseux façon de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, 1830-



Contrairement à la Belgique, ce sont les villes portuaires et maritimes de Nantes et de Bordeaux qui enregistrent le plus de comptes en relation avec la maison de négoce, devant Paris (Carte 1). Nantes est une ville qui fournit des matières sèches pour la fabrication des vins mousseux. Sur les sept comptes de

⁴⁸⁸ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L. Comme pour les statistiques globales sur la France, Saumur est sous-évaluée dans le nombre de comptes en relation avec le négoce. En effet de nombreux acteurs, dont nous savons *a posteriori* qu'ils sont de Saumur, ne sont pas localisés dans le Grand Livre, sans doute parce-que Jean-Baptiste Ackerman et le syndic de la faillite savaient exactement où ils habitaient et qu'ils n'ont pas éprouvé la nécessité de le marquer dans le Grand Livre.

vins nantais, cinq sont uniquement liés aux vins en bouteilles, sur des dates courtes, de quelques mois à cinq années au maximum : il est surtout question d'achat de sucre ou de transport des vins sur la Loire. Nantes est aussi la ville portuaire située à l'embouchure de la Loire. C'est le lieu d'expédition par la mer pour l'étranger d'une partie des produits du négoce soit par des sociétés de transports maritimes comme Lagarde aîné et Cie, soit par la mise en entrepôt, l'exportation directe de ses céréales, de ses légumes secs et de ses vins. Sur les huit comptes nantais de céréales, légumes secs et chanvre, cinq enregistrent plusieurs types de produits négociés. À Bordeaux, le négoce est caractérisé par des produits agricoles, principalement de blés, non vinicoles. Seuls deux acteurs sur six fournissent à Jean-Baptiste Ackerman des vins en bouteilles et des vins en cercles pour la Belgique. Outre le compte de banque auprès de Carette et Minguet, c'est à Paris que le négociant compte le plus d'intermédiaires, fournisseurs ou clients pour ses vins en bouteilles, après Nantes. Enfin, les comptes domiciliés à Saumur, sous-évalués, sont difficilement qualifiables à partir des rares données sur la nature des opérations.

Tous les comptes saumurois sont relatifs au négoce de blés, d'orges, de vins en bouteilles et de vins pour la Belgique. Il n'est pas possible de caractériser la ville de Saumur à partir d'une seule activité principale. Deux comptes sont aux noms de membres de la famille Laurance : un compte de Théophile Laurance pour la liquidation de la maison Desvarannes-Laurance, un compte Bellancourt. Ces deux comptes sont soldés en 1836 et 1841. Un autre compte est celui de la maison de banque Louvet et Trouillard qui enregistre des opérations de négoce de grains et de vins en bouteilles. Enfin, un petit compte de vins au nom d'une veuve et un compte avec le maire de Saumur d'alors, Nau Maupassant, pour des blés et des orges sont ouverts. La ville de Saumur est polyvalente pour la maison Ackerman-Laurance. C'est un territoire où Jean-Baptiste Ackerman peut mobiliser des capitaux de familiers, de négociants et de banquiers pour réaliser ses opérations d'achat, de vente et de transports de produits agricoles et vinicoles.

Plus généralement, la localisation des comptes du négoce en France démontre la prépondérance des villes de la Loire et des villes portuaires dans le négoce (Carte 1). Le négociant s'est constitué un vaste réseau d'acteurs qui résident dans des villes carrefours pour le négoce des produits agricoles, à

proximité d'un accès au fret fluvial ou maritime, reliées aux ports français de cabotage et d'exportation, tels que Nantes et Bordeaux et d'exportation vers les ports de l'Europe du Nord comme le Havre. Les villes fluviales et portuaires offrent à la fois des fournitures de produits agricoles, des services d'entrepôt, de transport et des clients à la vente directe. La carte permet de constater que le négociant est en relation avec des acteurs de la façade méditerranéenne, atlantique et de la Manche mais également de l'intérieur des terres, de la Bretagne, du Poitou, et du centre de la France.

Enfin, du point de vue des types produits agricoles selon les comptes localisés, le vin représente 81% des opérations : 85% de ces comptes de vin enregistrent exclusivement des opérations de vins, 15% cumulent vins et autres produits. Le vin est indéniablement le produit majoritaire du négoce Ackerman-Laurance. Plus des trois-quarts de ces comptes de vins enregistrent une opération de vins pour la Belgique, les 22% restant sont tous des comptes sans liens avec la Belgique, principalement domiciliés en France. Deux faits saillants : tous les vins en cercles sont destinés à la Belgique mais les vins en bouteilles ont plusieurs destinations ; tous les acteurs qui n'ont pas d'opérations de vins pour la Belgique sont en revanche tous liés aux vins en bouteilles et aux autres produits agricoles.

Le marché de la Belgique est purement vinicole selon les sources de la maison Ackerman-Laurance. Les vins exportés pour la Belgique sont à 88% des vins en cercles et seulement 12% des vins en bouteilles. En dehors des vins pour la Belgique et des acteurs belges, les autres comptes font état d'une pluralité dans la nature des produits du négoce : 15% des comptes enregistrent des opérations relatives aux blés, 8% aux haricots, 6% aux orges, 4% en fèves et seigles, 2% en chanvre, grain et denrées coloniales. Un seul compte belge fait état d'une opération de blés.

En effet, les comptes de produits agricoles sont à 74% domiciliés en France. La France est du point de vue du négoce Ackerman-Laurance le territoire de la pluriactivité. Les comptes de haricots, d'orges, de seigles, de chanvres, de grains et de cires sont exclusivement français. Les comptes de blés et de fèves sont français mais aussi anglais. Les comptes de blés à destination de l'Angleterre ne supportent pas d'autres produits. Seul le compte de fèves anglais contient une opération de vins et, caractéristique intéressante, des vins en

bouteille. Comme pour la Belgique, le marché anglais pour Ackerman-Laurance est très spécialisé. Les comptes des céréales, des grains, des légumes secs et autres charrient une diversité de produits dont des vins alors que les comptes des vins montrent au contraire un commerce très exclusif, seulement diversifié par la destination et le type de contenant pour le transport, en cercles ou en bouteilles.

Les caractéristiques propres à chaque comptes nationaux ou produits nous permettent de qualifier les activités du négoce. C'est un négoce principalement basé sur les vins en cercles pour la Belgique avec quelques comptes de vins en bouteilles. Ces vins en bouteilles sont principalement destinés à France et l'Angleterre. Le négoce repose également sur le commerce de gros de produits agricoles en France et en Angleterre.

1.2.2. Valeurs, volumes et qualités des divers vins à partir des inventaires 1842-1843

L'inventaire général de 1842 compte 166 556 F de vins et matériaux divers. L'inventaire des vins représente à lui seul près de 66 % de l'actif de la société et, avec les immeubles, plus des trois-quarts. En 1843, la valeur totale de l'inventaire des vins est estimée à 129 767 F, soit 54 % de l'actif et, avec les immeubles, près des deux tiers (Tableau 2). Deux causes principales expliquent la diminution de 19 % de la valeur totale de l'inventaire des vins et de la baisse de 7 points de sa part dans l'actif de la maison Ackerman-Laurance de 1842 à 1843 : la différence de méthode entre les deux inventaires et la baisse du volume des vins.

La différence de méthode dans la rédaction de l'inventaire est déterminante : celui de 1843 est par ailleurs plus détaillé. L'inventaire de 1842 est daté du 1^{er} septembre tandis que celui de 1843 est réalisé au 2 août 1843. De plus, l'inventaire de 1842 comptabilise les « vins placés en divers points » tandis que l'inventaire de 1843 ne les comprend : ils sont directement portés à l'actif. Avec le retrait de ces « vins placés en divers points » de l'inventaire de 1842, sa valeur est plus faible. La part de l'inventaire de 1842 dans l'actif passe de 66% à 61% : l'écart entre 1842 et 1843 est alors réduit.

La deuxième explication, c'est la baisse globale de la valeur des vins mousseux (-13%), des vins tranquilles en bouteilles (-26%), des vins en cercles (-21%) et des matériaux dans l'inventaire (-27%), dont la cause est la baisse générale des volumes (Tableau 2). La variation de la quantité des matériaux est également à la baisse. La valeur dans l'inventaire de ces matériaux destinés au travail des vins dépasse celle des vins tranquilles ou celle des vins en cercles : par la majorité de la nature de ces matériaux, nous pouvons attester qu'il s'agit d'un emploi pour la production des vins mousseux. Le volume des demi-bouteilles est au contraire en augmentation de 8%.

→ Calculs faux = revoir l'interprétation des données du tableau 2.

Tableau 2 : Comparaison des volumes, valeur et part dans l'actif des inventaires des vins de la maison Ackerman-Laurance, 1842-1843

Intitulé	Année	Volume de bouteilles	Volume de demi-bouteilles	Volume total équivalent bouteille, nombre de pièces, fûts, tonnes	Valeur totale	Part dans l'inventaire
Vin mousseux	1842	116430	14588	123724	140411,8	91,20%
	1843	95419	15875	103356,5	122304,4	93,70%
	Variation N1-N2	-18%	8%	-20%	-13%	+2,4 points
Vin en bouteilles hors mousseux	1842	3635,53			3322	2,20%
	1843	2208			2197	1,70%
	Variation N1-N2	-65%			-51%	-0,2 point
Vins en cercles	1842			48,5 pièces	3260	2,10%
	1843			6 tonnes (585l)	2580	2%
				16 pièces (225l)		
				1 fût (110l)		
				= 32 pièces environ		
	Variation N1-N2			-34%	-21%	-0,1 point
Matériaux	1842				7155	4,70%
	1843				2686	2,10%
	Variation N1-N2				-27%	-2,6 points
Vins sur divers points	1842				12771	
				Valeur de l'actif	Valeur inventaire	Part inventaire dans l'actif
Valeur totale inventaire vins en divers points	1842			251159	166556	66%
Valeur totale inventaire 1842 T2 (sans vins sur divers points)					153785	61%
Valeur totale inventaire T3	1843			238642	129767	54%
	Variation N1-N2			-5%	-19%	-7 points

Source : ADML, Fonds Ackerman-Laurance, 222 J 1, Dossier « Faillite », Inventaire général des vins, 1^{er} septembre 1842 et 2 août 1843.

Pour les vins en bouteilles et les vins en cercles, Ackerman est plus détaillé dans l'inventaire de 1843. Il donne des précisions sur l'origine et les millésimes des vins. Si en volume et en valeur, l'inventaire est à la baisse en 1843, la part des vins mousseux en valeur gagne 2,4 points tandis que la part des vins tranquilles en bouteilles et des vins en cercles perd 0,2 et 0,1 point par rapport à 1842. Les volumes et les valeurs dans l'inventaire, et donc la diminution de la part de l'inventaire dans l'actif, ont tendance à diminuer. Jean-Baptiste Ackerman a travaillé à réduire le volume des vins en stock ainsi que le volume des achats en vins de la vendange 1842 pour diminuer les coûts de stockage. L'objectif, dans le contexte de mise sous tutelle d'un syndic des créanciers, est faire rentrer rapidement de l'argent par la transformation ou la vente de ces vins. Mais, la baisse de la part de l'inventaire dans l'actif s'explique aussi par la modification de l'actif.

En effet, entre 1842 et 1843 la valeur de l'actif diminue de 12 517 F, c'est moins que la diminution de la valeur de l'inventaire. Du fait de la part conséquente de l'inventaire, la diminution de sa valeur a une forte incidence sur celle de l'actif mais de toute évidence d'autres éléments compensent cette baisse. La méthode est de nouveau différente entre les deux documents car Ackerman a créé plusieurs tableaux comptables détaillés, selon la nature des éléments, pour additionner les sommes totales dans l'actif⁴⁸⁹. Certes, quelques intitulés et sommes de l'actif ne changent pas : la créance du négociant et beau-frère par alliance, Charles Bellancourt, est toujours portée pour 8 000 F ; les tables et outils sont encore comptés 2 000 F. Ackerman ne tient pas compte des intérêts ou de l'amortissement : ses connaissances et pratiques comptables sont limitées et approximatives, à son désavantage.

Les immeubles de Saint-Hilaire-Saint-Florent sont estimés à 24 000 F dans les deux actifs, soit 10% environ du total. La valeur des immeubles est identique entre 1842 et 1843 mais nous notons qu'elle est de 9 000 F supérieure à la valeur d'achat en février 1840 : sa valeur a été augmentée, soit par l'amendement ou l'augmentation d'immeubles par Ackerman-Laurance, soit par

⁴⁸⁹ L'actif est le tableau A tandis que les « débiteurs divers » sont rassemblés dans le tableau B, les bouteilles de vins sur divers points constituent le tableau C tandis que l'inventaire « de St Florent » est le tableau D ; le dernier tableau, le tableau E, enregistré les sommes dues par les créanciers de la maison Ackerman-Laurance, sommes qui « viendront en déduction de leurs dividendes ».

un gonflement de la valeur à l'estimation en 1842 pour augmenter l'actif et réduire la dette. Ackerman n'achète toutefois pas de nouveaux biens immeubles avant 1853. Notons que les immeubles et la créance Bellancourt constituent d'importants éléments de l'actif de la maison Ackerman-Laurance, parmi les cinq premiers.

Les objets qui constituent l'actif et, de manière générale la méthode de construction des documents de bilan de 1843, démontrent plusieurs choses. Avec la cessation de paiement et l'administration de la maison par les syndics, Ackerman est plus méticuleux dans l'établissement de sa comptabilité malgré quelques limites dans sa pratique. Nous le constatons par l'existence des divers tableaux très détaillés sur les sommes dues par les débiteurs comme par les créanciers ainsi que par la prise en compte de chaque valeur d'objet qui peut venir grossir l'actif, comme celui des bouteilles vides. En revanche, la persistance d'anciennes créances et le nombre de débiteurs met en évidence la difficulté pour Jean-Baptiste Ackerman de recouvrer des sommes qui lui sont dues, soit par le fait de la faillite de ses débiteurs, soit par le peu d'empressement de ses obligés à régler leurs factures. Enfin, nous remarquons que dans les deux actifs, Ackerman a toujours quelques vins qui ne sont pas portés à l'inventaire.

L'omniprésence des vins dans l'actif de la maison Ackerman-Laurance souligne l'importante activité vinicole pour le négoce mais également pour la fabrication des vins mousseux façon de Champagne. D'après les inventaires, Ackerman-Laurance classe ses vins en deux catégories : les vins en bouteille et les vins en cercles. Les vins en bouteilles, tranquilles et mousseux, représentent près de 93% de la valeur totale de l'inventaire en 1842 (hors bouteilles sur divers points), près de 96% en 1843 tandis que les vins en cercles représentent seulement 2% de l'inventaire les deux années.

a) Les vins en cercles

Les vins en cercles sont en général conservés en pièce de 225 litres. Ils sont aussi conservés en fût et en tonne comme le démontre l'inventaire de 1843⁴⁹⁰. Ackerman compte 48,5 pièces de vins en cercles pour un total de 3 260 F en 1842 contre 32,8 pièces pour 2 800 F en 1843 : la valeur moyenne de la pièce de vins passe de 67,2 à 85,3F⁴⁹¹. Le nombre de pièces de vins en cercles diminuent mais la valeur unitaire augmente : toutefois, les données sont sous-estimées et ne traduisent pas la réalité des achats par Ackerman puisqu'à la date des inventaires, la vendange de l'année n'est pas encore réalisée et les vins ne sont pas encore dans les caves du négociant⁴⁹². Il a par ailleurs peu de vins en cercles en réserve à vendre pour les expéditions ou pour fabriquer les cuvées de vins mousseux car elles sont déjà vendues ou entrer en cuvées ou en bouteilles.

Dans les vins en cercles de l'inventaire de 1842, Ackerman a dix-sept pièces de vin de cuvée de réserves à 100 F quand en 1843 il ne lui en reste que l'équivalent de 6,2 pièces : ce sont des vins vieux, qui sont coupés avec les vins de l'année, issus d'un ou de différents cépages, pour la fabrication des cuvées de vins mousseux dans ce qui est appelé l'opération d'assemblage. Les vins à liqueur sont des vins à haute concentration naturelle de sucre ou sucrés utilisés pour relever le degré alcoolique des vins trop faibles lors de l'assemblage. Ils sont aussi utilisés pour fabriquer la liqueur d'expédition, ajoutée dans la bouteille de vin mousseux après le dégorgement avec un peu de vin issu de la même cuvée pour ajuster à la fois le contenu, la qualité et la douceur. En 1842, Ackerman a dix pièces de vin à liqueurs à 80 F l'unité soit au totale 800 F ; un an plus tard, il lui reste 640 F de ce vin soit huit pièces. De manière logique, la diminution du stock de vin à liqueur est moins importante que celle de vin de

⁴⁹⁰ La pièce en Anjou vaut 225 litres. Elle équivaut au muid. Le poinçon est de 150 litres. Balzac, *Eugénie Grandet*, *op. cit.*, nbp. 5, p. 60.

⁴⁹¹ Dans l'inventaire de 1843, les vins déjà inventoriés en 1842 ne sont plus seulement en pièces mais en tonnes et en fûts. Afin de pouvoir comparer la quantité de vins en cercles, nous avons procédé à un calcul des contenances en litres des tonnes et fûts à partir du prix de la pièce de vin. Ainsi, en 1843, la pièce de vin de cuvée de 225 litres vaut 100 F mais il y a également une tonne de ce même vin à 260 F. Avec un produit en croix (225x260) /100, nous obtenons la quantité en litre de la tonne soit 585 litres équivalent à 2,6 pièces de vin ou un demi-muid. Pour la quantité de vin à liqueur en fûts en 1843, la pièce est à 80 F et il y a au total 640 F de vins à liqueur soit 8 pièces. Or, les 3 tonnes équivalent à 7,8 pièces. Il reste donc 0,2 pièces qui correspond au vin mis en fût, soit 45 litres (0,2x225). Cependant, ces 45 litres ne représentent pas la contenance du fût qui est en général de 110 litres mais la quantité de vin à liqueur restant dans le fût.

⁴⁹² Selon le registre des bans de vendange de Saumur de 1825 à 1846, les dates de début des vendanges, différentes selon les la couleur des vignes et les communes, ne sont jamais autorisées avant la fin septembre et le mois d'octobre. AMS, 1 I 809, Bans de vendanges, 1825-1846.

cuvée : la liqueur entre dans une étape de fabrication bien distincte et les quantités nécessaires sont moindres que les vins de cuvées.

Le négociant doit parfois remettre les vins en cercles, c'est-à-dire vider les vins en bouteilles pour la prise de mousse afin de les retravailler suite à un défaut dans la fermentation : en 1843, 1 800 bouteilles sont ainsi remises en cercles à valeur de 750 F, ce qui engendre des coûts supplémentaires de main d'œuvre et de matériel. Par ailleurs, Ackerman a encore en août 1843, 4,5 pièces de vins dit « de tirage », des vins prêts à être mis en bouteilles. Le négociant a également onze pièces de vin rouge ordinaire de Joué en 1842 mais seulement quatre en 1843 : c'est un vin de petite qualité, à 5 F la pièce, pour la consommation personnelle, la vente ponctuelle à des relations voire utilisé pour la coloration d'autres vins. Il possède également dix pièces et demie de vin à boisson réservé en général aux ouvriers de caves : vins de peu de valeur, à 20 F la pièce, ils sont souvent fabriqués à partir du marc, formé des grappes débarrassées de leurs raisins, des pellicules issues de la presse ou bien des fonds de cuves additionnés d'eau. La majorité des vins en cercles inventoriés aux dates de septembre 1842 et août 1843 est destinée à la transformation des vins par coupage et assemblage pour le négoce, pour faire les cuvées de vins mousseux ainsi que pour la consommation.

L'inventaire de la maison Ackerman-Laurance fait en outre état d'un stock important en tous points de vins en bouteilles.

b) Les vins tranquilles en bouteilles

Les vins en bouteilles répertoriés sont de deux natures et de deux capacités de contenants : les vins tranquilles et les vins mousseux, en bouteilles et en demi-bouteilles⁴⁹³. Les vins tranquilles peuvent être logés en cercles mais les vins mousseux sont obligatoirement en bouteille.

⁴⁹³ Pour le XVIII^e siècle, Jean-Robert Pitte précise les formes de bouteilles et leur contenance, notamment celles destinées aux vins de Champagne mousseux, est comprise entre 0,80 et 0,90 litre selon l'édit de Louis XV du 8 mars 1735. J.-R. Pitte, « Les formes des bouteilles de vin en Europe du XVIII^e siècle à leur diffusion mondiale », in C. Bouneau, M. Figeac (dir.), *Le verre et le vin de la cave à la table du XVII^e siècle à nos jours*, Pessac, MSHA, 2007, p. 95-108, n° 19. Jean-Pierre Poussou et Philippe Bertholet abondent également dans le sens de Jean-Robert Pitte mais

Les vins tranquilles représentent environ 2% du total des vins en bouteille les deux années avec une part légèrement moins importante en 1843 (1,7%). En 1842, 3 635,5 bouteilles de vins tranquilles sont inventoriées pour une valeur totale de 3 322 F contre 2 160 bouteilles en 1843 pour 2 197 F, soit une valeur moyenne de 0,91 à 1,01 F bouteille⁴⁹⁴. La valeur moyenne totale des bouteilles de vins tranquilles augmente de 10 centimes de 1842 à 1843 en raison du coût de stockage et de vieillissement. Mais la moyenne du prix de revient des vins, plus précise, révèle une nette augmentation du prix à l'unité, passant de 1,07 F en 1842 à 1,36 F en 1843. Cette nette augmentation de 29 centimes s'explique par une augmentation des coûts des vins vieux et par des vins de valeurs plus importantes.

Le conditionnement en bouteilles des vins n'est pas systématique au milieu du XIX^e siècle. La mise en bouteille est réalisée parce qu'elle a une fonction pour le négociant : conservation et vieillissement des vins au-delà de l'année, vente ou consommation faible, transport ou fabrication de vins mousseux⁴⁹⁵.

En 1842, Ackerman possède en outre 294 bouteilles de vin « Bourgogne », sans préciser s'il est question d'un vin de Bourgogne ou un vin issu de plants de Bourgogne, de cépage blanc ou rouge, cultivés dans le département⁴⁹⁶. Ce vin a

précisent par ailleurs qu'il existe des demi-bouteilles dans les inventaires après-décès qu'ils étudient et dont la contenance varie entre 0,40, 0,45 et 0,50 litre. J.-P. Poussou, Ph. Bertholet, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *op. cit.*, p. 361, n°p 44. L'art. 2 de la « Déclaration du Roi Portant règlement pour la fabrication des bouteilles et carafons de verres » du 8 mars 1735 précise que « les demi et quarts [seront] à proportion » de la contenance de la bouteille et carafon. Walker, *Collection complète, par ordre chronologique, des lois, édits traités de paix, ordonnances, déclarations et règlements d'intérêt général antérieures à 1789, restés en vigueur*, etc., Paris, Édition Mossard et Jousset, Tome second, 1836, p. 451-452. On peut donc retenir que la demi-bouteille a une contenance comprise entre 0,40 et 0,45 litre. La contenance approximative des bouteilles de vins mousseux reçues par Ackerman-Laurance en 1842 est comprise entre 0,79 et 0,81 centilitres ; il demande que le verrier imite parfaitement les bouteilles des maisons de Champagne pour atteindre le plus possible les 0,80 centilitres et pour se faire, il annonce qu'il envoie des exemplaires à garder comme modèle. Cette lettre de mise au point et de recommandation sur la qualité des bouteilles à vin de champagne est envoyée à son fournisseur, la verrerie Hutter et Cie située Rive de Gien. ADML, 222 J 1143, Copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 3 avril 1846.

⁴⁹⁴ Il y a en réalité 145 demi-bouteilles de « vins divers à retravailler » que nous avons converti en bouteilles considérant qu'une demi-bouteille vaut la moitié d'une bouteille, et 2 demi-bouteilles valent une bouteille, nous avons donc 72,5 bouteilles de ce même vin.

⁴⁹⁵ J.-P. Poussou, Ph. Bertholet, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *op. cit.*, p. 11.

⁴⁹⁶ Plusieurs sources attestent de l'emploi de plant de Bourgogne blanc, du Pineau de Bourgogne, et surtout de la transformation de vignes blanches en vignes rouges par l'encépagement de plants étrangers avec des plants de Bourgogne, Pineau noir ou Noirien de Bourgogne notamment, et ceux de crus déjà prestigieux de Nuits, du Clos Vougeot, de la Romanée, de Chambertin, de Pommard

des qualités recherchées par le négociant mais ce n'est visiblement pas un cru réputé puisqu'il reste encore 281 bouteilles en 1843 et que sa valeur unitaire a augmenté de cinq centimes de Franc seulement. Il est peut-être utilisé pour les cuvées de vins mousseux.

Au contraire, le volume de vin de « St Georges » compte 17 bouteilles supplémentaires en 1843 et sa valeur passe de 75 centimes à 1 F. Le Saint-Georges est peut-être un vin renommé du clos Saint-Georges en Bourgogne mais il peut être aussi d'une commune de l'Anjou⁴⁹⁷. Le prix de la bouteille de Saint-Georges est dans la fourchette des estimations des vins de Bourgogne sous la Restauration et la monarchie de Juillet réalisées par Jean-Pierre Poussou et Philippe Bertholet : entre 0,41 et 1,05 F pour le Bourgogne rouge mais 2,6 F pour les romanées⁴⁹⁸. Avec ces écarts de prix entre les crus, et dans le cas où le « Bourgogne » est réellement un vin issu de la Bourgogne, alors l'augmentation de prix et l'écart entre le Bourgogne et le Saint-Georges selon l'inventaire 1843 indique que le Saint-George est de qualité supérieure au Bourgogne.

L'inventaire de 1842 fait état de 12 bouteilles de vins communs, ainsi que des bouteilles d'aigres ou à retravailler mais elles ne sont plus comptées dans l'inventaire de 1843. Ackerman a pu les vinifier ou les vendre. L'inventaire de 1843 compte un vin de « tisane » de 1841, soit 121 bouteilles, au prix de 2 F l'une : le terme de « tisane » est employé par les maisons de Champagne et les courtiers pour qualifier un vin « à peine pétillant ». Les bouteilles de « tisane » d'Ackerman-Laurance sont le résultat d'une cuvée de vins mousseux qui n'est pas, par un défaut de quantité, de qualité ou d'esthétique de mousse, un vin façon de Champagne. Le négociant a dans son cellier des vins à 1 F, dont 161

avec moins de succès car « les grappes coulent après quelques années ». N. Planchenault, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, Angers, Imprimerie P. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1866, chapitre 2.

⁴⁹⁷ Dans le département de Maine-et-Loire, il y a actuellement sept communes qui porte dont le nom propre débute par le toponyme Saint-Georges. La plupart de ces communes avaient en commun d'appartenir à la même paroisse, la paroisse Saint-Georges. Quatre communes sur les sept sont aujourd'hui comprises dans des aires d'appellation : Saint-Georges-des-sept-voies, Saint-Georges-le-Thourel, Saint-Georges-sur-Loire et Saint-Georges-en-Layon. Dans la *Statistique*, Millet, qui utilise les relevés du cadastre de l'administration des contributions directes, indique que pour l'arrondissement de Saumur, Saint-Georges-Châtelais (Saint-Georges-en Layon) contient 95,9 hectares de vignes quand la commune de Saint-Georges-le-Thourel en contient 19,2 hectares. ADML, BIB 105, Millet P.-A., *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856.

⁴⁹⁸ J.-P. Poussou, Ph. Bertholet, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *op. cit.*, p. 370, annexe 4.

bouteilles de vin de « Joué rouge », vin du vignoble éponyme au sud de Tours, et 246 bouteilles de « Champigny », vignoble situé à l'est de Saumur⁴⁹⁹: leur prix élevé pour des vins de Saumur et de Touraine signifie que ces vins sont d'une qualité supérieure⁵⁰⁰.

Enfin, les inventaires enregistrent des vins liquoreux, liqueurs, eau-de-vie, Cognac et Esprit de Cognac ainsi que 30 caisses de sucre candi, 4 000 bouchons de petits tirage et 7 500 de bouchons d'expédition. Ces vins et matériaux recensés dans l'inventaire de 1842 démontrent qu'Ackerman est en capacité de fabriquer ses propres liqueurs de tirage (sucre candi et levures ajoutés au vin tranquille lors de la mise en bouteille) et d'expédition (vin et liqueur ajoutés au vin mousseux pour ajuster la quantité de vin perdue lors du dégorgement et définir la variété de douceur du vin mousseux). L'inventaire confirme l'activité de vins mousseux façon de Champagne d'Ackerman. En effet, le Cognac fin et plus encore l'Esprit de Cognac, un alcool obtenu à l'issue d'une troisième distillation du Cognac, sont utilisés par les maisons de Champagne pour fabriquer la liqueur dite de dosage - ou d'expédition - destinée aux vins mousseux bruts dégorgés. En 1842, les liqueurs, eau-de-vie et Esprit représentent plus de 38% du volume des vins tranquilles et surtout 79% de leur valeur totale. En 1843, les liqueurs sont majoritairement en cercles et seules la liqueur filtrée et non filtrée, le Cognac et l'Esprit de Cognac sont comptabilisés soit 18% du volume total (-20 points) et 27% de la valeur des vins tranquilles (-52 points). La différence de méthodologie des inventaires, les liqueurs en cercles en 1843 ainsi qu'une utilisation conséquente des réserves de vins entre les deux années expliquent de tels écarts de proportions d'un inventaire à l'autre.

D'après les deux inventaires, Ackerman a des vins en bouteilles de vignobles proches, d'Anjou, de Saumur, de Touraine, mais aussi quelques centaines de bouteilles de vins de Bourgogne et plusieurs types d'eau-de-vie et de liqueurs en bouteilles dont du cognac. En revanche, il est étonnant de constater que pour un

⁴⁹⁹ Aujourd'hui l'AOP/AOC Saumur-Champigny est une dénomination de l'aire Saumur réservée à 8 communes proches de la ville et qui a actuellement une surface de 1 580 hectares.

⁵⁰⁰ Jean-Pierre Poussou et Philippe Bertholet indiquent en annexe les écarts de prix des vins d'Orléans et de Touraine respectivement de 0,78 et 0,75 F ; les vins rouges communs compris entre 0,27 et 0,83 F, les blancs entre 0,50 et 0,78 F. J.-P. Poussou, Ph. Bertholet, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *op. cit.*, p. 370, annexe 4.

négociant il n'a pas de vins de Bordeaux, vins qui prennent de plus en plus d'importance face aux vins de Bourgogne à partir du XIX^e siècle⁵⁰¹. Nous ne trouvons pas non plus de vins de Champagne non mousseux ou mousseux ni de vins étrangers comme les malagas, xérès ou madère.

c) Les vins mousseux

Les vins mousseux sont en proportion à peu près constante dans les inventaires : ils représentent près de 91% de la valeur de l'inventaire de 1842, 94% de celui de 1843. La valeur de ces vins mousseux diminue toutefois de 13%, passant de 140 412 F à moins de 122 304 F environ, principalement du fait de la diminution du volume et d'un recours plus important aux vins en réserve.

Le croisement des inventaires de 1842 et 1843 permet de suivre la logique de la fabrication des vins mousseux par Jean-Baptiste Ackerman de 1838 à 1843. Les vins mousseux en bouteilles et demi-bouteilles sont classés par le négociant de deux façons : par numéro de cuvée et par état d'avancement des vins d'une même cuvée dans la vinification en mousseux. Le négociant précise par ailleurs la qualité des vins mousseux, en indiquant le cas échéant l'origine, la couleur et le degré de qualité, ainsi que les quantités de vins en bouteilles et en demi-bouteilles et la valeur totale de ces vins en Francs. Dans l'inventaire de 1843, le négociant précise systématiquement le millésime et le prix de revient.

Les cuvées

Le croisement des inventaires de 1842 et de 1843 fait état de treize cuvées au 1^{er} septembre 1842 et autant au 2 août 1843 (Tableau 3). La datation des cuvées de vins s'étale de 1838 à 1842. Les cuvées n° 28, vin rosé, et n°35, vin de première qualité, recensées en 1842 n'apparaissent plus dans l'inventaire de 1843. Les bouteilles et demi-bouteilles de ces deux cuvées ont été

⁵⁰¹ J.-P. Poussou, Ph. Bertholet, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *op. cit.*, p. 357.

liquidées mais deux nouvelles cuvées sur des vins de la vendange 1842 sont créées en 1843 : les n° 6 et n°7, cette dernière en remplacement de la n°28.

Les numéros de cuvées suivent les années : les cuvées 33, 34 et 37 sont de 1839 tandis que les cuvées 38 et 39 sont de 1840. À partir de 1840, Ackerman recommence la numérotation : ainsi les cuvées 1 et 2 sont de 1840, les 3, 4 et 5 de 1841 et les 6 et 7 de 1843. La cuvée n°32 est la plus ancienne cuvée, datée de 1838, encore en caves en 1843 : elle compte les plus faibles quantités de bouteilles, 67 en 1842 puis 21 en 1843. Les cuvées 28 et 35 ne sont pas datées par le négociant mais selon la méthode de numérotation Ackerman et les millésimes des cuvées, la cuvée 28 est la plus ancienne selon nos estimations, peut-être de 1838, puisque c'est une cuvée de vin rosé mousseux et qu'Ackerman n'emploie des cépages rouges qu'à partir de 1838 ; la n°35 date probablement de 1839. L'ancienneté de ces cuvées montre qu'il faut au minimum quatre à cinq années à Ackerman pour parvenir à produire et solder une cuvée de vin mousseux puisqu'en 1843, la n°35 estimée à 1839 n'a plus de bouteilles inventoriées et la n°32, de 1838, a encore une vingtaine de bouteilles dans l'inventaire de 1843 (Tableau 3).

Tableau 3 : Nombre de cuvées et leur volume en bouteilles, 1838-1842

Année	Cuvée n°	Nombre de cuvées par année	Quantité totale de bouteilles de la cuvée en 1842*	Quantité totale de bouteille de la cuvée en 1843
[1838]	[28]		8	
1838	32	1-2	67	21
Total 1838			75	21
1839	33	3-4	8130,5	665
	34		8272,5	302
	[35]		769	
	37		215	217
Total 1839			17387	1184
1840	38	4	5410	1300
	39		268	267
	1		15790	15333,5
	2		58458	47170
Total 1840			79926	64070,5
1841	3	3	20400	20275
	4		4100	3970
	5		1836	1825
Total 1841			26336	26070
1842	6	2		10127
	7			1884
Total 1842				12011
Total			123724	103356,5

*Les demi-bouteilles des inventaires ont été convertis en bouteilles selon la méthode de calcul d'Ackerman : deux demi-bouteilles valent la contenance d'une bouteille.
[1838] : estimations

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaires du 1^{er} septembre 1842 et du 2 août 1843

Types de vins et étapes dans la fabrication des vins mousseux

D'après le croisement détaillé des deux inventaires, nous estimons que le vin dit « bleu » est un vin issu de cuvée, qui a subi une première fermentation en cuve et qui a été assemblé avec des vins vieux. Puis il a reçu du tannin pour éviter la casse ferrique et de la colle de poisson pour arrêter la fermentation (Annexe 11). Il a été filtré, soutiré et tiré, c'est-à-dire mis en bouteille mais il

n'est pas mousseux. Lors de la mise en bouteille, le vin tranquille reçoit une liqueur dite de tirage, composée de sucre candi et de levures pour provoquer une seconde fermentation ; la bouteille est ensuite solidement mais provisoirement bouchonnée. Le prix de revient est très faible, 0,30 F dans le cas de la cuvée n° 33. Ce vin, encore tranquille, est à sa première étape dans le processus de champagnisation.

Une fois le vin tiré et bouché, les bouteilles sont rangées à l'horizontale, sur « lattes », afin que le vin subisse pendant plusieurs mois une seconde fermentation en bouteille « à la façon de Champagne ». Les levures « mangent » le sucre candi qui est transformé en alcool, ce qui libère du dioxyde de carbone et rend le vin mousseux ; les levures « mortes » forment des dépôts, appelés lies, qui par gravité se déposent sur la paroi inférieure de la bouteille. La bouteille et le bouchon sont alors soumis à la pression du vin mousseux due au processus de « prise de mousse ». La « casse » des bouteilles est toutefois importante à cause de cette pression provoquée par la seconde fermentation, mais aussi en fonction des variations de température, de la qualité des bouteilles et des bouchons. Puis, les bouteilles sont placées sur pointes lors de l'opération de pointage, suspendues d'abord à l'horizontale par le col de la bouteille sur des pupitres de bois inclinés, formant un « A », pour être quotidiennement tournées pendant plusieurs semaines d'un quart de tours vers la droite et légèrement relevées à la verticale par des ouvriers. L'objectif est de réunir les dépôts dans le goulot de la bouteille et les éliminer lors du dégorgement pour rendre le vin clair : les vins sur pupitres sont alors à la deuxième étape de leur fabrication, au stade « brut » car ils sont mousseux mais pas clarifiés. Toutes ces opérations ont un coût qui se reportent sur le prix de revient, multiplié par quatre environ, de 0,3 F à 1,15 F.

Le vin « dosé » est un vin « brut » qui a reçu la liqueur de dosage ou d'expédition. Il est alors à la troisième étape dans le processus de fabrication des vins mousseux, selon le classement d'Ackerman-Laurance : les vins sont dégorgés à la main par les ouvriers. Le vin expulsé est recueilli dans des bassines. Des ouvriers ajoutent la liqueur dite de dosage ou d'expédition dans la bouteille. Cette liqueur est composée de vin de la même cuvée pour palier à la perte pendant le dégorgement, dû à l'expulsion du bouchon, et de l'eau-de-vie ou Esprit de Cognac dont le dosage permet de faire varier la douceur du vin de

sec, à demi-sec ou doux. La bouteille est alors solidement fermée par un bouchon de liège, définitif, attaché par une ficelle tressée et croisée sur le bouchon ou par une « cage » tressée de fil de fer ou par une agrafe : tous sont reliés aux lèvres du goulot appelées bague. Les bouteilles ainsi dosées avec la liqueur d'expédition sont remuées pour mélanger le vin avec la liqueur d'expédition puis contrôlées, pour s'assurer qu'aucunes lies ne restent dans la bouteille : il est alors prêt à être habillé pour pouvoir être expédié à l'agent, au voyageur ou au client.

La quatrième et dernière étape est celle de l'habillage et de l'emballage : les bouteilles de vins dosés sont lavées et séchées puis la bouteille est « habillée » avec au moins une collerette - une feuille d'étain chez Ackerman-Laurance - et l'emballage dans une feuille de soie. Une seule étiquette de papier est collée mais ce n'est pas systématique. Le vin est alors dit « d'expédition » et son prix de revient est de 1,5 F à l'unité dans le cas des cuvées de première qualité et celle des mousseux rosés.

Dans les inventaires de la maison Ackerman-Laurance, les matériaux qui entrent dans ces diverses étapes de la champagnisation sont listés : 4 000 bouchons de tirage à 45 F le mille ; 62 kilogrammes de sucre candi à 125 F en 1842 pour faire les vins bleus ; 7 500 bouchons d'expéditions ; 40 kilogrammes de ficelle à 80 F ; 7 tonnes de fil de fer pour bouchonner les vins dosés ; 52 kilogrammes de feuille d'étain pour les collerettes ; les paniers en osiers, les grands à 2 F l'unité, les petits à 1 F et les caisses en bois, plus chères, à 5 F. Les vins mousseux sont conditionnés tête-bêche par 12 ou 24 dans ces paniers et caisses selon les clients et leur destination.

Aux dates des inventaires de 1842 et 1843, le négociant a peu de quantités en réserve de ces matériaux qui ont été majoritairement employés dans l'année. Le stock de vins mousseux d'une année à l'autre est au contraire toujours considérable étant donné les délais de fabrication d'une cuvée et le nombre de cuvées par an.

Les différents types de dénomination de vins mousseux, qui correspondent chacun à un stade dans la fabrication, leur ordre et leur correspondance à une étape dans la fabrication des vins mousseux se vérifient à la fois par la quantité de bouteilles à chaque étape dans la fabrication d'une cuvée, et son évolution d'une année à l'autre, ainsi que le prix de revient unitaire.

Quantités de bouteilles et demi-bouteilles

Les quantités de bouteilles et demi-bouteilles d'une cuvée diminuent logiquement d'un stade de fabrication à un autre, d'une année à l'autre car une partie des vins au stade de fabrication en 1842 est arrivée au stade suivant : la cuvée n°2 compte ainsi 51 608 bouteilles et 4 585 demi-bouteilles de vin brut en 1842 ; en 1843, à stade identique, elle compte 42 214 bouteilles, soit une baisse de 18% de son volume ; pour la même cuvée, il y a 3 990 bouteilles de vin dosé en 1842 et 1 115 bouteilles l'année suivante alors que pour la première fois en 1843, 2 309 bouteilles de vin d'expédition sont comptées (Annexe 11).

La différence du nombre de bouteilles et demi-bouteilles entre 1842 et 1843, à stade identique de fabrication, ne se retrouve pas à l'étape de fabrication suivante car une partie des bouteilles et demi-bouteilles de cette étape est elle-même passée au stade suivant. Par ailleurs, il faut prendre en compte la casse dans ces diminutions de quantités d'un stade de fabrication à l'autre et d'une année à l'autre. Selon nos calculs sur la cuvée n°2 créée en 1840, la somme des vins « brut » et « dosé » en 1842 est de 58 458 cols⁵⁰² soit quasiment les 60 000 produits finis annoncés par Ackerman pour 1840 dans sa lettre au sous-préfet de Saumur⁵⁰³. La différence de quantité peut être expliquée par la casse alors estimée en moyenne de 4 à 10% voire au-delà au début du siècle pour les anciennes maisons de Champagne⁵⁰⁴. Il faut en outre tenir compte du fait que les vins ne sont pas encore arrivés au terme du processus de fabrication, ce qui établit la casse moyenne totale proche du taux de 4% soit 2 400 bouteilles, voire encore davantage.

Le volume total de bouteilles et demi-bouteilles d'une même cuvée diminue donc fortement d'une année à l'autre. Il faut en moyenne deux à trois années à

⁵⁰² Le mot « col » définit « la partie supérieure de la bouteille où se trouve le bouchon ». Le terme de « cols » au pluriel renvoie à une unité de mesure statistique de volume de bouteilles produites, vendues ou expédiées. Ainsi le terme de cols ne reflète pas le nombre de bouteilles par format (magnums, bouteilles, demi-bouteilles, quart-de-bouteille) et ne permet pas de connaître la quantité de liquide (en hectolitres) mais renvoie à un volume global. Pour comprendre l'unité de mesure « en cols », on peut prendre le cas avec des données fictives d'une entreprise automobile qui produit, par exemple, chaque année 500 000 automobiles : cette donnée globale ne précise pas le nombre d'automobile ni pour chaque série, ni pour chaque catégorie d'automobile (véhicule de tourisme, utilitaire, tracteur...).

⁵⁰³ ADML, 4 Z 59, Lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de Saumur, Saumur, 12 juillet 1840.

⁵⁰⁴ B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux... op. cit.*, p. 604.

la maison Ackerman-Laurance pour parvenir du vin brut au vin d'expédition d'après l'évolution des cuvées de 1840 n° 1 et 2. En effet, les cuvées antérieures à 1840 ont toutes des bouteilles ou demi-bouteilles d'expédition dès 1842 alors qu'il faut attendre 1843 pour qu'il en soit de même pour les cuvées 1 et 2. Lorsque les quantités de bouteilles et demi-bouteilles d'un même état de fabrication, d'un inventaire à l'autre, ne diminuent pas ou peu, ce sont soit des cuvées jeunes de moins de 2 ans (cuvée n°5), soit des cuvées secondaires de petites qualités ou de petites quantités de production (cuvée n°39), soit des vins nouveaux dans l'inventaire ou une cuvée qui arrive à un stade nouveau dans la fabrication, (cuvées n°6 et n°1). À l'inverse, lorsque les diminutions sont importantes entre les deux inventaires, avec des taux de variation de -50 et -99%, ce sont pour les 2/3 des cuvées de deux ans voire plus, recensées comme vins d'expédition dès 1842 comme les cuvées 33 et 34 ; la diminution de 100% est pour les cuvées de 1839. Du tirage à la vente, la diminution des quantités conforte alors l'estimation qu'il faut au minimum quatre à cinq années pour créer et liquider entièrement une cuvée de vins mousseux.

Le nombre de cuvées par année, les types de cuvées, la quantité de bouteilles et de demi-bouteilles varient fortement (Annexe 11). En 1838, Ackerman a probablement créé quatre cuvées, de même en 1839 et 1840 puis trois en 1841 et enfin deux en 1843. Il n'est pas possible par l'inventaire de donner une estimation des quantités réelles de bouteilles de vin mousseux fabriquées avant 1841. Les vins de 1841 n°3, 4 et 5 sont des vins bruts non commercialisés, enregistrés en 1842, et les vins de 1842 n°6 et 7 également. Nous pouvons alors estimer la production, amputée de la casse, et la comparer car les diminutions sont faibles ou nulles entre les années : il y a plus de 26 000 bouteilles des cuvées 1841 contre près de 12 000 bouteilles des cuvées de vins de 1842 soit un volume plus de deux fois inférieur. Nous remarquons que les quantités de demi-bouteilles de ces deux cuvées par rapport aux bouteilles sont plus importantes que dans les anciennes cuvées : les demi-bouteilles de la n°6 sont 1,6 fois plus nombreuses que ses bouteilles.

Si les cuvées de bouteilles et demi-bouteilles sont en quantités diverses et variées selon leur avancée dans le processus de fabrication et selon les années d'inventaire, un ordre hiérarchique selon l'ancienneté des cuvées et les choix de

la maison explique les variations de quantité comme les différentes qualités des vins ainsi que leur prix de revient.

Les différentes qualités

Le principe de produire plusieurs cuvées chaque année est de proposer des vins de différentes qualités.

Pour la majorité des cuvées présentées dans les inventaires de 1842 et 1843, il n'y a pas mention de la qualité : ce sont les cuvées 1, 2, 3, 6, 33, 34, 35 (Annexe 11). Le prix de revient à l'unité d'une bouteille de ces cuvées, à stade égal dans la fabrication, indique cependant que ces vins appartiennent à un groupe de qualité identique. En effet, lorsque le vin est de type brut, alors le prix de revient d'une bouteille pour ces cuvées est de 1,15 F quand il est de 1,5 F lorsque le vin est dit « d'expédition ». De plus, les prix de revient à ces stades dans la fabrication de ces cuvées sont parmi les plus élevés dans les inventaires, au-dessus des cuvées explicitement enregistrées comme de 2^e qualité : ces cuvées sont donc de première qualité. En 1842 et 1843, Ackerman a six cuvées sur treize qui sont de première qualité.

Dans les deux inventaires, il y a quatre cuvées de vin explicitement dites de « 2^e » qualité : ce sont les cuvées n°4, 5, 37 et 38. Il n'y a donc pas de cuvées de 2^e qualité pour les années antérieures à 1840 et considérant les qualités des cuvées 6 et 7, Ackerman n'en a visiblement pas créée en 1842. De plus, aucun vin de deuxième qualité n'est conditionné en demi-bouteilles : leur moindre valeur ne permet pas de les tirer dans ce format car le coût de production est plus élevé.

Le négociant se recentre en 1843 sur des cuvées de vins mousseux de première qualité ou originale, comme avec le rosé mousseux, à haute valeur ajoutée, dont il conditionne une bonne partie en demi-bouteilles : elles sont plus coûteuses à produire mais elles sont aussi plus chères à la vente. Comme pour les cuvées de première qualité, celles de deuxième qualité ont des prix de revient égaux à stade de fabrication identique : 0,7 F sauf pour la cuvée n°5 qui est de 0,8 F. La différence de prix de revient, à stade identique de fabrication, entre les cuvées de première qualité et de deuxième qualité est alors de 0,45 F à 0,50 F.

La maison Ackerman-Laurance enregistre également deux cuvées de vin rosé mousseux : la n°7 créée en 1842 et la n°28 qui selon le croisement des sources date de 1838. Ackerman crée peu de vin rosé mousseux - une cuvée tous les quatre ans - et les quantités fabriquées, comparées à celles d'un vin blanc mousseux de première qualité, sont faibles : la cuvée n°7 compte 1 648 bouteilles et 472 demi-bouteilles alors que la cuvée n°6, aussi de 1842, compte 5 565 bouteilles et 9 124 demi-bouteilles. De plus, le prix de revient unitaire de ces bouteilles et demi-bouteilles de vin rosé mousseux est égal à celui des cuvées de deuxième qualité au stade brut, 0,75 F, mais deux fois plus élevé qu'une cuvée de première qualité au stade d'expédition : le prix de revient d'une demi-bouteille est en effet de 1,5 F ou 3 F la bouteille alors qu'il est de la moitié pour un vin mousseux de première qualité. La valeur de ces vins rosés mousseux est supérieure à celle des vins blancs mousseux de première qualité.

Enfin, deux cuvées sont de peu de valeurs : une cuvée entièrement en brut de « petit mousseux » de 1840 et une parvenue au stade d'expédition de « Bizé non mousseux » de 1838. Cette dernière trouve toutefois son emploi puisque le nombre de bouteilles baisse de près de 70 % entre 1842 et 1843 tandis qu'une seule bouteille de « petit mousseux » est soustraite à l'inventaire de 1843.

La différence des prix de revient d'une qualité à une autre s'explique par le prix de base du vin à la bouteille et par la qualité de sa prise de mousse car les coûts de main-d'œuvre et de matériaux changent peu. Ces charges représentent le coût travail sur ces vins mousseux qui viennent s'ajouter à chacun des quatre stades de la fabrication selon Ackerman-Laurance. L'évolution des prix de revient d'une même cuvée atteste de ce travail et de la hiérarchie de la dénomination de l'état des vins : la cuvée n°33 est celle qui permet de l'illustrer au mieux. La cuvée 33 de 1839 est de première qualité : le vin bleu est de 0,60 F, le vin brut de 1,15 F, le vin dosé de 1,25 F tandis que le prix de revient du vin d'expédition est de 1,5 F. Ce prix de revient est différent du prix de vente : surtout, il n'est pas invariable puisque selon la qualité des vins et le travail réalisé, il est différent à chaque étape.

L'écart de coût entre le vin brut et le vin d'expédition de 2^e qualité est de 25 centimes quand il est de 35 centimes pour une cuvée de première qualité : les coûts de production des vins de deuxième qualité sont plus faibles. Le coût de fabrication entre une bouteille et une demi-bouteille est toutefois différent.

Ackerman ne reporte pas cette différence sur le prix de revient à l'unité des demi-bouteilles. De fait, il sous-évalue les prix de certains vins mousseux mais il est difficile de distinguer l'erreur de l'intention dans la méthode d'inventaire de Jean-Baptiste Ackerman.

D'après le grand livre, les inventaires et les actifs de la maison Ackerman-Laurance, l'entreprise est, en volume comme en valeur, orientée vers une activité de négoce mais également une industrie des vins mousseux façon de Champagne. Cependant, la part écrasante de ces vins mousseux dans les actifs de la maison traduit l'importance de cette industrie mais ne traduit pas le chiffre d'affaires qui demeure inconnu. Il est toutefois clair que l'activité de fabrication des vins mousseux façon de Champagne a une place conséquente dans la maison Ackerman-Laurance.

2. Les vins mousseux façon de Champagne en Anjou : de l'objet de curiosité à la nouvelle industrie Ackerman-Laurance (1831-1850)

2.1. La nouveauté des vins façon de Champagne d'Anjou

C'est seulement au milieu du XIX^e siècle qu'une série d'informations est publiée sur la chronologie de la fabrication et du commerce des vins mousseux façon de Champagne par Ackerman-Laurance et d'autres producteurs en Anjou. C'est en effet dans une note de 1851, en bas du premier « extrait littéral des procès-verbaux officiels » sur l'appréciation des vins présentés à l'issue de l'exposition des produits vinicoles du département de Maine-et-Loire en janvier 1850⁵⁰⁵, que sont retranscrites les réponses de Jean-Baptiste Ackerman aux

⁵⁰⁵ Ackerman est à la fois juge et partie comme nombre de personnages notables désignés « membres assistants du jury de dégustation ». Il est à la fois dans le jury et exposant. On pourrait donc douter de la sincérité des procès-verbaux car chaque vin est regroupé, pour faciliter la lecture et l'identification, par ordre alphabétique du nom des exposants sous lesquels sont inscrits les ordres de numéro des vins présentés. Cependant, lors de la dégustation, les auteurs rappellent la méthodologie de dégustation des vins, à l'aveugle : « chacun de ces échantillons fut

questions sur l'origine et la date précise « de son industrie » : « (...) En 1831, essai ; en 1834, mise en circulation dans le commerce ; en 1838, emploi des cépages rouges »⁵⁰⁶.

Il n'y a pas de raisons objectives de mettre en cause la date de 1831 donnée par Ackerman pour ses essais sur la champagnisation des vins à Saumur. Nous remarquons toutefois que ses essais correspondent à l'année de la délivrance de ses lettres de naturalisation, au moment où sa position sociale et ses ressources financières sont suffisantes, confortées par l'obtention de la nationalité française. Des essais antérieurs ont été cependant réalisés en 1827 par Lesourd-De-L'isle (Delisle) à Angers sur la « rive droite de la Maine (...) crû des Fouassières⁵⁰⁷ », sur des vins blancs mais issus de cépages à raisins rouges. Ses vins sont qualifiés de « champanisés » ou de « champanisés et bon champagne » selon le *verbatim* du procès-verbal de 1851⁵⁰⁸. Les essais de Jean-Baptiste Ackerman sont par conséquent postérieurs à ceux de Lesourd-Delisle. Mais ils sont différents, par nature.

Les essais en 1831 sur la champagnisation des vins blancs issus de cépages blancs ont été réalisés à Saumur mais ailleurs que dans la première propriété connue des Ackerman, c'est-à-dire l'hôtel de l'angle de la rue Royale et du Pont Cessart, acheté en 1836 seulement. En 1830 et 1835, d'après les actes de naissance de ses deux premiers enfants, Jean-Baptiste Ackerman est enregistré comme résidant au « port Saint-Nicolas », sur la rive gauche de la Loire, à Saumur mais à la frontière avec le faubourg et la levée d'enceinte situés à

pris et présenté au hasard entre tous, et ne fut connu et désigné au public d'abord, que d'après le chiffre ou numéro d'ordre que chacun d'eux portait : une fois la décision prise, et le jugement rendu, on recherchait alors et on indiquait la source du produit, ainsi que le nom de l'exposant ». *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. 95-98.

⁵⁰⁶ *Ibid.*, p. 105.

⁵⁰⁷ Sur une carte de l'état-major représentant la ville d'Angers (1820-1866) l'emplacement du lieu-dit les « Hautes Foissières », effectivement orientées sud.sud-est, et qui correspond aujourd'hui à un espace fait d'habitations, de structures sportives, de jardins ouvriers entre le boulevard du Bon Pasteur, la D323, les rues Montesquieu, rue de pruniers et le parc Balzac. <https://remonterletemps.ign.fr/comparer/basic?x=-0.579784&y=47.472468&z=16&layer1=GEOGRAPHICALGRIDSYSTEMS.ETATMAJOR40&layer2=GEOGRAPHICALGRIDSYSTEMS.MAPS.SCAN-EXPRESS.STANDARD&mode=doubleMap>.

⁵⁰⁸ *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850...*, *op. cit.*, p. 131-132.

l'Ouest de la ville⁵⁰⁹. Le quartier Saint-Nicolas est en effet doté d'un petit port fluvial, situé dans un renforcement naturel, ce qui facilite l'accès à la rive : c'est un lieu privilégié pour le dépôt et l'enlèvement des marchandises des négociants (Annexe 7). Le négociant devait disposer d'un chai avec des barriques ou tonneaux, peut-être des foudres mais à coup sûr d'un d'espace suffisant nécessaire à son expérimentation de champagnisation des vins blancs. Les vins mousseux façon de Champagne Ackerman-Laurance n'ont pas été créés dans les caves tufières du coteau de Saint-Hilaire-Saint-Florent mais bien à Saumur.

Ackerman réalise ses premiers essais de vins mousseux façon de Champagne sur des vins blancs de cépages blancs des « bassins de la Loire et des bassins de la Dive », dans l'arrondissement de Saumur. Ces vins sont principalement issus du cépage pineau (de la Loire), alors couramment utilisé dans les vignobles de la vallée de la Loire, plus couramment appelé chenin⁵¹⁰. Les vins des coteaux de Saumur et plus précisément ceux issus de « clos »⁵¹¹ sont les principaux vins utilisés par Ackerman pour la champagnisation : ils représentent la première qualité des vins du Saumurois au XIX^e siècle. À la fin de la première moitié du XIX^e siècle, l'emploi de vins blancs issus de cépages rouges devient cependant majoritaire dans la champagnisation des vins.

Jean-Baptiste Ackerman est cependant le premier à commercialiser ses vins mousseux en 1834, avant Lesourd-Delisle, en 1835⁵¹². Ce dernier les commercialise huit années après ses essais, alors qu'Ackerman y parvient en trois ans. Le négociant est par ailleurs le premier à se faire publiquement et largement connaître pour ses vins mousseux façon de Champagne. Il concentre l'attention des autorités civiles et bénéficie du soutien de la Société industrielle d'Angers et du département de Maine-et-Loire. La maison Ackerman-Laurance a l'avantage de présenter tôt et en nombre ses vins mousseux façon de Champagne de Saumur dans le commerce et à jouir d'une reconnaissance locale et d'une large publicité de son industrie vinicole par l'aura de l'exposition.

⁵⁰⁹ ADML, registre d'État-civil, Saumur, Naissance, 1830, n°259, 17 août 1830, Ackerman-Philippe Albert et 1835, N°17, 21 janvier 1835, Ackerman Marie Zélie.

⁵¹⁰ *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, op. cit.*, p. 105

⁵¹¹ *Id.* Le vin n°205 est identifié comme provenant des « plateaux et bassin de la Dive, commune de Bezé, près Brézé ; clos de M. Bidon : terrain crétacé inférieur ».

⁵¹² *Ibid.*, p. 105 ; Lesourd-Delisle, p. 132.

C'est par l'achat et l'utilisation de vins de coteaux de Saumur dans un objectif de production contrôlée de les rendre mousseux « à la façon de Champagne » et par une importante production destinée à la commercialisation que Jean-Baptiste Ackerman innove. 1838 est la date d'émergence de ces vins mousseux d'Anjou et de la maison Ackerman-Laurance.

2.2. L'événement 1838 : un tournant pour Ackerman-Laurance et les vins mousseux

Au printemps 1838, Ackerman demande à la Société industrielle d'Angers et du département de Maine-et-Loire d'examiner ses « vins champanisés d'Anjou » dans le but de les faire accepter pour l'exposition des produits agricoles, industriels et des beaux-arts, qu'elle organise⁵¹³. Jean-Baptiste Ackerman recherche, par cette exposition, à mettre à l'épreuve sa fabrication de vins mousseux, à la faire connaître et à obtenir une reconnaissance publique.

2.2.1. La Société industrielle, l'exposition et les vins de monsieur Ackerman-Laurance en 1838

La Société industrielle répond favorablement à la demande et « convoque » une commission qui se livre « pendant deux séances à la dégustation et à l'appréciation des vins de M. Ackerman-Laurance ». La composition de cette commission et le rapport pour l'acceptation ou non des vins dits mousseux ou champanisés nous sont inconnus. En revanche la « généralité » des membres de la Société approuve le dit rapport dans la séance du 5 juin 1838. L'opinion de la commission a été favorable aux vins champanisés Ackerman-Laurance puisque le « manufacturier » a pu concourir dans la troisième section de l'exposition réservée à l'économie industrielle : il a même

⁵¹³ « M. Ackerman-Laurance, désirant envoyer à l'exposition du vin d'Anjou champanisé par lui, prie la Société de nommer une commission pour déguster son vin avant l'exposition et en apprécier la qualité. Le rapport de cette commission, en supposant qu'il serait favorable, accompagnerait les bouteilles exposées, et indiquerait ainsi au public l'opinion de la Société sur le mérite de ses produits ». *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838, p. 481

obtenu la médaille d'or de la cinquième division consacrée aux produits de « l'économie industrielle et hygiène »⁵¹⁴.

Un rapport à l'issue de l'exposition par Sébille-Auger, membre de la société et président du Comice agricole des cantons de Saumur et de Montreuil-Bellay, permet de connaître l'opinion émise par la commission, dont l'avis a été largement partagé par la Société : les vins mousseux sont trouvés « très agréables et pouvant soutenir avantageusement la comparaison avec les bons vins vrais champagne » mais l'auteur souligne aussi qu'elle s'est limitée à « examiner les propriétés physiques et commerciales des vins de M. Ackermann (sic) »⁵¹⁵. En conséquence, il a fallu rechercher les propriétés chimiques de ses vins champanisés afin notamment de « s'assurer qu'il n'existe aucune substance capable de nuire à la santé par leur usage prolongé »⁵¹⁶.

La conclusion du comité d'œnologie créé spécialement pour l'examen des vins mousseux indique que « rien (...) ne peut rendre leur usage nuisible (...) [étant] d'ailleurs très-agréables »⁵¹⁷. La composition de ce comité est connue : le sieur Bianquin, pharmacien à Saumur et secrétaire du Comice agricole de Saumur a été invité par Sébille-Auger à « l'analyse de trois sortes de vins blancs » qui suit la « demande (...) du jury chargé de juger les produits exposés »⁵¹⁸. Quant à Sébille-Auger, outre son travail sur les vins blancs avec Bianquin, il est également le rapporteur des produits exposés dans la section économique industrielle et hygiène dans laquelle ont été autorisés à concourir les vins champanisés Ackerman-Laurance. À la fois juge et partie, les deux Saumurois ont été chargés de réaliser une étude chimique des vins champanisés Ackerman-Laurance, sur la base d'une analyse comparative avec des vins blancs « naturels », tranquilles (des coteaux de Saumur, année 1834, et de Dampierre, année 1837, également d'Ackerman) et des vins mousseux de Champagne provenant des caves de monsieur Chausson d'Avise⁵¹⁹. Ils ont aussi été

⁵¹⁴ « Cinquième division. Médaille d'Or. M. Ackermann-Laurance (sic), manufacturier à Saumur ». *Ibid.*, p. 397.

⁵¹⁵ *Ibid.*, p. 357.

⁵¹⁶ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire, Angers, Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838*, p. 357.

⁵¹⁷ *Ibid.*, p. 359.

⁵¹⁸ *Ibid.*, p. 436-446. « Analyse de trois sortes de vins blancs par Mrs Bianquin et Sébille-Auger ».

⁵¹⁹ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire, Angers, Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838*, p. 436.

comparés à d'autres vins de pays viticoles d'Europe, notamment pour l'évaluation de la quantité d'alcool pur : le Madère sec est l'ultime référence des vins « les plus riches » en alcool ; le Tokaï est à l'inverse « celui où l'on (en) trouve le moins »⁵²⁰. Par ailleurs, la couleur du cépage des vins façon de Champagne Ackerman-Laurance n'est pas mentionnée, ni celle du vin « vrai de Champagne ». Ce sont très probablement des vins blancs issus de cépages blancs, tels qu'ils sont fabriqués et commercialisés par Ackerman à partir de 1834 puisque le vin analysé est de 1836, « année qui n'a pas donné de raisins très-sucrés (sic) »⁵²¹. Or, l'emploi de cépages rouges par Ackerman-Laurance ne date que de 1838, c'est-à-dire l'année même de l'exposition qui a lieu en juin, avant les vendanges.

Le comité d'œnologie a examiné la présence et le dosage des substances étrangères qui peuvent se trouver dans les vins Ackerman-Laurance. Dans le rapport daté du 11 août 1838, Sébille-Auger et Bianquin énumèrent en préambule la liste des matières plus ou moins naturelles couramment utilisées dans le travail des vins par les négociants, susceptibles de se trouver dans les vins Ackerman-Laurance et dont il faut révéler le degré de présence afin d'en évaluer la dangerosité⁵²². Si dans l'étude chimique, le vin champanisé de Saumur a un volume d'alcool par litre un peu plus élevé qu'un « bon vin vrai de Champagne », les seules substances étrangères trouvées sont une petite quantité de tannin et la crème de tarte mais « tous les vins en contiennent » précise Sébille-Auger. L'étude chimique des vins montre quelques différences mais elle ne révèle aucune substance « dangereuse ». Elle conclut surtout à une qualité chimique égale, établie par l'analyse, avec les « vins vrais bon Champagne ».

Le vin mousseux Ackerman-Laurance n'est pas considéré comme frelaté, faux ou en contrefaçon. Au contraire, la légitimité de l'imitation vinicole des vins mousseux de Champagne voire de la confusion est recherchée, reconnue et récompensée.

⁵²⁰ *Ibid.*, p. 357.

⁵²¹ *Ibid.*, p. 442. « Examen du vin façon de Champagne de M. Ackerman ».

⁵²² Tannin, crème de tartre, alun, plâtre sont utilisés pour prolonger la durée du vin ; la chaux pour neutraliser leur acidité ; le sucre pour les adoucir ; lait, sel marin et acide sulfureux pour les blanchir ; colle de poisson, gélatine ou albumine pour les clarifier et, pour obtenir de la mousse, du bicarbonate de soude.

2.2.2. Vin champanisé ou vin façon de Champagne : considération et qualification d'une nouvelle industrie en Saumurois

Sébille-Auger est un homme considéré. Dans son bilan sur les produits industriels de la cinquième division « économie industrielle et hygiène » qu'il préside, il commence par adresser son opinion et ses conseils sur les vins champanisés de la maison saumuroise. La substance de son rapport est capitale pour la maison Ackerman-Laurance comme pour l'avenir des vins mousseux du « pays » : c'est Sébille-Auger qui conseille, avec le jury, d'accorder la médaille d'or pour soutenir Ackerman. Sébille-Auger est le premier à introduire une longue série de discours, publiés après 1838, portant sur la considération des vins champanisés de Saumur, quasiment tous unanimes et enthousiastes face à un produit industriel qui valorise les vins du département et le commerce. Des propriétaires de vignes, en passant par les représentants de la bourgeoisie de commerce et d'industrie à la tête de cercles d'homo-sociabilité savants ou économiques jusqu'aux pouvoirs des préfectures, tous reconnaissent les avantages des vins champanisés Ackerman-Laurance :

« (...) les vins de M. Ackermann (sic) (...) peuvent fort bien remplacer le vrai Champagne, qui est de 25 pour cent plus cher, il y a lieu d'espérer que cette branche d'industrie pourra s'établir dans notre département. Ce serait un très-bon moyen d'augmenter l'exportation de nos vins sans nuire en rien à celle qui se fait déjà. La possibilité de faire chez nous des vins égalant ceux de Champagne étant, par le fait, démontrée, si cette fabrication prend les développements qu'elle est susceptible d'acquérir, elle pourra procurer annuellement des sommes importantes à notre département. La société industrielle ayant pour mission de provoquer et d'encourager tout ce qui se présente de l'utilité pour notre pays, le jury a été unanimement d'avis que la Société devait par son suffrage favoriser l'industrie qu'a créée M. Ackermann, et, dans, ce but, lui accorder une médaille d'or. Ce sera un moyen d'accréditer dans le commerce le vin de M. Ackermann (sic), et peut-être aussi de déterminer d'autres négociants à entrer dans la voie qu'il a ouverte⁵²³ »

À partir de 1838, Jean-Baptiste Ackerman est désormais considéré non plus seulement comme un négociant mais également comme un manufacturier et un inventeur d'industrie, dont les vins champanisés égalent par la qualité le

⁵²³ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838, p. 359.

« vrai vin » de Champagne : « Le vin façon de Champagne est le plus blanc des trois [vins]. Il est parfaitement limpide, fait bien sauter le bouchon, et conserve à l'air sa blancheur et sa limpidité »⁵²⁴. Sébille-Auger réalise une distinction nominative entre le modèle original, qualifié de « vrai bon Champagne », et la copie, qualifiée de « façon de Champagne » ou « champanisé ». La dénomination revendique la copie mais évite une totale confusion : ces vins façon de Champagne de Saumur imitent les vins vrais de Champagne par leur méthode de production et dans leur qualité (chimique, esthétique, sonore, gustative...).

Le rapporteur va plus loin. Il évoque la possibilité de substituer le vin façon de Champagne au « vin vrai de Champagne ». Les avantages de cette « branche d'industrie » constatés pour le commerce des vins de l'Anjou, Sébille-Auger espère son « établissement » dans le département. Le président du Comice agricole de Saumur incite très explicitement à l'imitation du modèle vinicole champenois pour encourager l'économie vinicole du département considéré comme en crise depuis des décennies et soutenir ainsi la qualité, les prix et les débouchés des vins d'Anjou-Saumur. Il souhaite que la Société industrielle d'Angers apporte son soutien à la maison Ackerman-Laurance par la médaille d'or. La récompense doit aider Ackerman dans la commercialisation de ses vins et inciter d'autres « négociants » à investir dans les vins champanisés afin de créer une branche d'industrie par la concurrence. Jean-Baptiste Ackerman sait tirer parti de sa nouvelle aura auprès des gens de commerce et d'industrie pour appeler les pouvoirs politiques et économiques à soutenir sa production.

Sans attendre le procès-verbal officiel de la Société industrielle sur l'exposition de 1838 et la publication du rapport de l'étude chimique par Sébille-Auger et Bianquin, Ackerman se félicite de son issue auprès du sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, Jean-François Galzain⁵²⁵ : « ce résultat [de l'analyse chimique] m'est déjà connu et ne m'est pas moins favorable que ne l'a

⁵²⁴ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838, p. 441-442.

⁵²⁵ Jean-François Galzain est sous-préfet de Saumur de 1835 à 1840 (12 novembre ; 13 décembre 1835-17 janvier 1842). Les services de l'État dans le département de Maine-et-Loire, Préfet de Maine-et-Loire, Préfectures et sous-préfectures, Les sous-préfectures, Sous-préfecture de Saumur, l'histoire de la sous-préfecture, mis à jour le 20/05/2019, liste des sous-préfets de l'arrondissement de Saumur depuis 1800 en date du 08/08/2017consulté le 21/02/2020, URL : <http://www.maine-et-loire.gouv.fr/l-histoire-de-la-sous-prefecture-a1494.html>.

été la dégustation »⁵²⁶. À la fin de cette lettre du 1^{er} août 1838, signée en tant que président du tribunal de commerce de Saumur, après son rapport sur le commerce et l'industrie, il fait part au sous-préfet de sa satisfaction de voir ses « constants efforts (...) dans « la fabrication de (ses) vins mousseux » reconnus et récompensés par les autorités politiques et économiques locales. La « similitude assez complète (sic) avec les vins de Champagne » de ses vins, attestée par l'étude chimique de la commission est la preuve scientifique et la vitrine dont il a besoin pour convaincre de la qualité de ses produits, des bénéfices de son industrie pour le « pays ». D'après la fin de la lettre d'Ackerman, ce dernier dispose déjà de l'approbation du sous-préfet, perçu comme un appui politique : « (...) permettez-moi (...) de vous remercier des expressions flatteuses pour moi que renferme votre lettre, votre approbation, votre bienveillance seront toujours des titres précieux à mes yeux (...) »⁵²⁷.

Au mois de juillet 1839, près d'un an plus tard, Ackerman-Laurance n'est plus président du tribunal de commerce mais il envoie de nouveau une note « confidentielle » sur l'état des récoltes, du commerce et de l'industrie à Saumur, en réponse à la demande du sous-préfet Galzain⁵²⁸. Il n'oublie pas de terminer sa lettre par « un mot sur (ses) vins de Champagne ». Ackerman ne qualifie plus ses vins de « façon », mot qui insiste sur l'imitation de la méthode et de la qualité des vins mousseux produits en Champagne, mais qui évite une confusion pleine et entière avec le modèle. De même, il n'emploie plus la qualification de « vins mousseux ». Pourquoi Ackerman-Laurance a-t-il modifié la manière de nommer ses vins de Saumur ? Outre l'orgueil qui l'aide peut-être à parler de vin de Champagne à la suite des éloges et de la médaille d'or de l'exposition, le négociant apporte peut-être une raison plausible à la modification de leur désignation, lorsqu'il fait part au sous-préfet des réserves que rencontrent ses vins en France. Certes, la médaille « obtenu à Angers a dissipé beaucoup de préventions », ses débouchés augmentent sans qu'il se soit « beaucoup remué » et « l'importance de cette industrie (est) bien sentie dans le département » mais

⁵²⁶ ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 1^{er} août 1838.

⁵²⁷ ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 1^{er} août 1838.

⁵²⁸ ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 11 juillet 1839.

il a des difficultés à vendre ses vins à Paris : nous avons que sous la monarchie de juillet, une part importante des vins champanisés est expédiée en France ; Paris est une ville convoitée pour toucher un marché national mais également celui des exportations à l'étranger⁵²⁹. L'exposition industrielle et la médaille ne suffisent pas pour faire accepter les vins champanisés de Saumur dans la capitale :

« (...) j'ai tout lieu de craindre que mes pauvres vins n'y passent inaperçus et que l'on ne se donne pas la peine de s'en occuper ; ce serait pour moi très fâcheux, car le public qui ne peut pas croire à une espèce de déni de justice, prendra nécessairement le silence pour un échec. C'est fâcheux ! Mais à cela quel remède ? Je n'en vois point ! ⁵³⁰»

La crainte exprimée est celle de ne pas parvenir à faire accepter dans le commerce des vins mousseux de Saumur qui ne sont pas fabriqués par une maison de Champagne connue, ni fabriqués en Champagne. Les vins de Saumur habituellement destinés à la capitale, appelés « vins pour Paris », sont des vins de seconde qualité, de degrés alcooliques moins forts (8% dans les années ordinaires) et qui se conservent moins longtemps : les vins dits pour Paris sont de réputation inférieure, vendus moins chers que les vins dits « pour la mer » destinés à l'exportation, pour la Belgique et la Hollande notamment⁵³¹. Il en est de même pour les vins de Tours. Ces vins pour Paris sont principalement utilisés pour réaliser des coupages avec des vins de provenance et de qualité diverses. Ackerman sous-entend une « espèce de déni de justice » et un manque d'intérêt pour ses vins, de la part du « public », mais plus encore de la part des voyageurs de commerce ou des agents, intermédiaire indispensables pour le commerce de ses vins à Paris. Ces acteurs sont susceptibles de rechercher la clientèle et de pouvoir vendre ses vins mousseux de Saumur.

En outre, le négociant est novice dans le commerce de produits industriels, et il souhaite entrer dans un marché monopolisé et mise en ordre par les maisons de négoce de Champagne. Il probable que dans le but de faire accepter

⁵²⁹ ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 11 juillet 1839.

⁵³⁰ ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 11 juillet 1839.

⁵³¹ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Cosnier et Lachèse, 9^e année, 1838, p. 358.

ses vins mousseux à Paris et plus globalement en France, Ackerman ait délibérément choisi d'utiliser le terme de « vins de Champagne ». En usurpant la dénomination du modèle, ses vins bénéficient de la représentation et réputation associée aux vins mousseux produits effectivement en Champagne par les maisons de négoce notoires, et ce dans le but de se prévenir de toute mauvaise opinion. Il est toutefois très difficile de donner avec certitude les causes exactes d'une transformation de la qualification des vins mousseux.

L'année 1838 marque le point de départ d'un modèle Saumurois des vins mousseux qui change peu avant la fin du XIX^e siècle. Si Ackerman trouve des difficultés à commercialiser ses vins à Paris, il pressent toutefois dès 1839 que l'Angleterre est un marché qui peut lui « offrir de grandes ressources »⁵³². En conséquence, il augmente sa production afin de se « mettre en mesure de satisfaire à toutes demandes qui [lui] seroient (sic) faites » : le manufacturier passe ainsi de 6 000 bouteilles produites en 1836, au double dès 1837 puis à 30 000 bouteilles en 1838, soit une multiplication par cinq en deux ans⁵³³. Ackerman précise que ce nombre de 30 000 ne correspond pas à son débouché mais bien à sa production : l'offre est supérieure à la demande mais c'est la demande qui motive l'augmentation de la production. À la lecture de la lettre de 1839 au sous-préfet, nous comprenons que le négociant n'a pas adopté de véritable plan pour consolider la vente de ses vins mousseux. Les vins champanisés suscitent néanmoins étonnement, encouragement et engouement quasi unanime de la part des élites politiques, économiques et sociales qui voient dans cette nouvelle industrie une ressource pour vivifier l'économie viticole du département. Tout le monde n'est toutefois pas prêt à se soumettre au négoce et à arracher les ceps pour replanter des cépages de Champagne ou de Touraine dans les vignobles de Saumur et d'Anjou qui fournissent des raisins plus adaptés à la champagnisation⁵³⁴.

⁵³² ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 11 juillet 1839.

⁵³³ ADML, 4 Z 59, Lettre du président du tribunal de commerce de Saumur au sous-préfet de Saumur, Saumur, 11 juillet 1839.

⁵³⁴ Nous avons cependant trouvé un cas de critique du négoce et d'Ackerman, et l'expression d'une réserve face aux vins champanisés, et de leur influence sur l'agriculture dans le contre-rapport de G. O. De Lalleu face au « Rapport sur le commerce des vins d'Anjou fait à la chambre consultative le 9 mars 1849 par Mr Desvarannes » : « Il paraît que Mr Desvarannes a contacté Mr Ackerman et qu'il a un peu subi la manière de voir comme vous en serez convaincu à la lecture. On s'est un peu

Dans la décennie 1840, avant le milieu du XIX^e siècle, les vins champanisés sont de plus en plus considérés comme une solution aux problèmes de qualité et de débouchés des vins blancs tranquilles d'Anjou et de Saumur et d'autres producteurs sont connus dans le département. Les divergences et les analogies de ces fabricants et de leurs produits, par leur statut, leur localisation, la nature et l'appréciation publique de leurs vins témoignent d'un premier mouvement pour l'industrie des vins mousseux façon de Champagne en Anjou.

2.3. La naissance d'une industrie des vins mousseux de Champagne en Anjou

2.3.1. Un engouement général

En 1840, Ackerman-Laurance adresse une dernière note confidentielle au sous-préfet sur la situation industrielle, commerciale et agricole de Saumur. De nouveau, il fait un rapport en fin de correspondance sur ce qu'il nomme désormais « l'industrie des vins de Champagne ». En sus de la caractérisation de « vin de champagne », Ackerman parle d'industrie et informe le sous-préfet qu'elle « paraît devoir se développer »⁵³⁵. Lesourd-Delisle continue à fabriquer des vins mousseux dans son cru des Fouassières comme propriétaire quant au négociant, il augmente d'année en année le nombre de ses bouteilles de « vins de Champagne » : la production atteint 60 000 cols en 1840, soit dix fois plus que la quantité réalisée quatre ans plus tôt. C'est que ses vins, selon ses dires, sont enlevés « à mesure » sans qu'il ait besoin de « faire un pas » ou « que j'écrive une lettre pour cela », déclare-t-il car « les débouchés viennent au-

trop placé au point de vue commercial et industriel à ce qu'il me semble ; ce qui pour moi, est une nouvelle preuve de la nécessité d'émanciper l'agriculture – ce à quoi nous parviendrons j'espère (...) PS. Si vous êtes d'avis, messieurs, d'arracher vos vignes, de la remplacer par des cépages nouveaux pour la contrée, dont les produits ne seraient achetés que par les fabricants de vins de champagne : je vous féliciterai de ce grand parti. On l'a dit, aux grands maux les grands remèdes. Veuillez bien me dire ce que vous en pensez ». AMS, 3 F 2, Lettre de G. O. De Lalleu à Monsieur et honré président [de la chambre consultative de commerce d'Angers], Angres, le 29 juin [18]49.

⁵³⁵ ADML, 4 Z 59, Lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de Saumur, Saumur, 12 juillet 1840.

devant de (lui) »⁵³⁶. La rhétorique est la même que dans la lettre de 1839. Le négociant-industriel force volontairement la réussite de ses vins champanisés afin de préserver le soutien et la considération du sous-préfet. Par l'achat des caves tufières creusées dans le coteau, dans la rue basse du bourg de Saint-Hilaire-Saint-Florent, Ackerman s'est cependant mis en conditions, dès février 1840, de produire un volume plus important de bouteilles de vins mousseux. Les caves sont en effet « propres à contenir au moins six mille barriques de vins » selon l'acte notarié⁵³⁷, soit une capacité totale de 12 000 hectolitres⁵³⁸. Il possède de plus un petit port fluvial privé sur le Thouet utile pour le chargement, déchargement et transport de ses marchandises.

Hormis Lesourd-Delisle et Ackerman, d'autres « établissements » sont créés en Anjou et en Touraine mais leur développement et leur avenir est des plus incertain : un dans les environs de Tours, mais « ses produits laissent encore bien à désirer (...) » selon Ackerman qui précise toutefois « [qu']il a amélioré » ; un autre est installé depuis plusieurs années à Angers « mais il ne fait malheureusement aucun progrès » note Ackerman⁵³⁹. À Saumur, « Mrs Pineau et Bianquin fabriquent, je n'ai point de notions sur les plus ou moins de qualité de leurs vins ; Mr Boutet Delile a dit on le projet de monter un établissement en grand pour la récolte prochaine »⁵⁴⁰. Le négociant met en valeur sa domination dans la production et la commercialisation des vins mousseux, du fait de son antériorité, de la qualité à laquelle les autres ne sont pas parvenus ou sur lesquels il n'a pas d'information sûre. On note que le pharmacien Saumurois Bianquin, qui avait participé à l'étude chimique des vins Ackerman-Laurance en 1838, s'est lancé dans la fabrication des vins mousseux. Ackerman s'alarme moins de la naissance de la concurrence que de la voir, afin d'éviter la perte que représente l'expérimentation, faire entrer dans le commerce des vins mousseux issus des premiers essais et de mauvaise qualité, car « alors

⁵³⁶ ADML, 4 Z 59, Lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de Saumur, Saumur, 12 juillet 1840.

⁵³⁷ ADML, 5 E 22, étude de Saumur, art. 198, Me. Joseph Lanthony, 8 février 1840, vente par Mme Veuve Maugras à M. Ackerman.

⁵³⁸ Une barrique contient en moyenne 2 hectolitres soit 200 litres. Ainsi, si l'on considère que les bouteilles de vins champanisés ont une contenance comprise entre 0,75 et 1 litre, la production de 60 000 bouteilles en 1840 représente seulement entre 3,75% et 5% de la capacité totale des caves. Il est également possible que le volume des caves ait été surestimé.

⁵³⁹ ADML, 4 Z 59, Lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de Saumur, Saumur, 12 juillet 1840.

⁵⁴⁰ ADML, 4 Z 59, Lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de Saumur, Saumur, 12 juillet 1840.

repartirait bientôt cette ancienne prévention contre les vins de Saumur que j'ai combattu avec tant de peine et ne suis encore parvenu à vaincre qu'en partie »⁵⁴¹. Cette critique met en avant la lutte du négociant pour faire accepter non seulement ses vins façon de champagne mais aussi, de façon générale, les vins de Saumur dans le commerce. Il souligne en outre son propre travail dans la recherche de qualité des vins façon de Champagne de Saumur jusqu'à la confusion avec les « vrai bon Champagne ». Nous n'avons toutefois pas plus de données les procédés de ces fabricants de vins mousseux ni des pargès d'Ackerman.

En 1842 et 1843, malgré la multiplication des essais de champagnisation par d'autres, Ackerman et Lesourd-Delisle restent les pionniers d'une nouvelle industrie pour le département⁵⁴² : le « précieux produit » donne des « profits considérables » que jusqu'alors « La Champagne, dont les vins sont connus et recherchés dans tous les pays civilisés, a joui (...) sans aucune rivalité »⁵⁴³. Si dans d'autres départements et vignobles, notamment en Bourgogne et en Côte-d'Or, « excités » par ces profits, « les essais ont plus ou moins imparfaitement réussi », le niveau d'imitation avec les premières qualités des vins mousseux de Champagne auquel est parvenu Ackerman, démontrée par l'étude chimique comparative, est exagérément considéré comme révolutionnaire⁵⁴⁴. Les membres de la Société industrielle voient dans les vins mousseux Ackerman-Laurance de nouvelles opportunités pour l'économie vinicole du département alors qu'il s'agit plus d'une restructuration de la production, une réorientation du négoce et de la commercialisation des vins en général. Cette source potentielle de richesse dépend cependant de la pérennité de la maison Ackerman-Laurance dans cette industrie. En cas de réussite, c'est le vignoble, et au-delà tout « l'arrondissement de Saumur » qui lui « devra beaucoup de reconnaissance (...) pour avoir introduit, dans cette contrée, une industrie aussi précieuse »⁵⁴⁵. Si Lesourd-Delisle est également reconnu pour ses « essais non moins heureux que

⁵⁴¹ ADML, 4 Z 59, Lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet de Saumur, Saumur, 12 juillet 1840.

⁵⁴² Jean-Luc Marais recense trois fabricants en 1841 mais leur identité n'est pas précisée. Pour deux fabricants, nous pouvons affirmer qu'il s'agit d'Ackerman et de Lesourd-Delisle. J.-L. Marais, *Le Maine-et-Loire aux XIX^e siècle et XX^e siècles*, op. cit., p. 59.

⁵⁴³ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Cosnier et Lachèse, 13^e année, 1842, p. 436.

⁵⁴⁴ *Id.*

⁵⁴⁵ *Id.*

désintéressés » dans son vignoble d'Angers, il n'a visiblement pas atteint « le degré de perfection qu'a obtenu M. Ackerman »⁵⁴⁶.

Ackerman-Laurance et, pour la première fois, Lesourd-Delisle, présentent leurs vins mousseux lors de la troisième exposition industrielle de juin 1843. L'appréciation et la qualification des vins, des hommes et de l'industrie par le docteur Eugène Daviers, « chef des travaux anatomiques à l'École de médecine d'Angers », ne divergent pas de celles tenues par Sébille-Auger en 1838 ; à la différence peut-être que la qualité des vins Ackerman-Laurance sur celle des vins de Lesourd-Delisle est officiellement reconnue comme supérieure. Daviers recommande une nouvelle médaille d'or pour Ackerman-Laurance tandis qu'il propose de décerner une médaille de bronze à Lesourd-Delisle « dans le but d'encourager les recherches utiles et les efforts persévérants » de ce dernier⁵⁴⁷. Ackerman a en effet présenté des échantillons « étiquetés 1^{re} qualité et qualité supérieure 1840 » qui « sont une heureuse imitation du vin de Champagne »⁵⁴⁸. La qualification des vins mousseux de Jean-Baptiste Ackerman est là encore explicite puisque Daviers utilise, comme Sébille-Auger, le terme « imitation » mais qu'il précède « d'heureuse », qu'il faut comprendre par « bonne » pour souligner sa qualité⁵⁴⁹. Pour autant, le docteur parle des « vins champagnisés de M. Ackerman » et du « vin de Champagne des Fouassières de M. Lesourd-Delisle ».

2.3.2. Une industrie de la champagnisation limitée mais en progression et bien considérée au milieu du siècle

Plusieurs acteurs politiques et membre d'institutions socio-économiques se saisissent du sujet des vins d'Anjou en réponse à plusieurs questions d'intérêt public de l'administration départementale posées en janvier 1849 relatives à « l'état de souffrance et de crise commerciale [des] produits viticoles », ses causes et les « moyens actuels de renouer [les] anciennes relations avec la

⁵⁴⁶ *Bulletin de la société industrielle et agricole d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Cosnier et Lachèse, 13^e année, 1842, p. 436.

⁵⁴⁷ *Ibid.*, p.359.

⁵⁴⁸ *Id.*, p. 359.

⁵⁴⁹ *Ibid.*, p. 357.

Hollande et la Belgique ; et de provoquer de nouveaux placements, soit en Angleterre, soit partout ailleurs »⁵⁵⁰.

Après la circulation des tableaux de questions-réponses entre le ministère de l'Agriculture et du Commerce, la préfecture de Maine-et-Loire et les diverses institutions socio-économiques, Chambres consultatives et Société d'agriculture, et leurs rapports, une exposition est organisée de juin 1849 à janvier 1850. L'objectif est d'exposer « tous les produits vinicoles du département », de les examiner afin de constituer des « preuves irrécusables et matérielles », puis de livrer une « appréciation officielle et publique » comme complément « à l'enquête et statistique spéciale et nouvelle » sur la vigne et les vins⁵⁵¹. À l'issue de l'exposition, un compte-rendu est publié en 1851, précédé de « généralités sur la viticulture et l'œnologie ainsi que sur la vigne et les vins en Anjou ». L'ensemble est construit comme une « enquête collective et publique »⁵⁵² dans le but « (...) de servir (...) comme point de départ et de comparaison, quant aux modifications, aux progrès ou aux améliorations à venir » et « (...) de payer notre tribut local et intéressé à la grande enquête présentement ouverte à l'Assemblée nationale législative, sur l'importante et grave question des vins (...) »⁵⁵³. C'est un état des savoirs et de la situation au milieu du XIX^e siècle. L'exposition viticole de 1849-1850 et son compte-rendu permettent de faire un point sur les modes de production des fabricants, les différentes qualités des vins qu'ils présentent dans le commerce et au public ainsi que du degré de considération dont ils bénéficient.

Avant le compte-rendu détaillé de l'exposition des produits viticoles de 1849, dans les « généralités » sur les vins d'Anjou, l'industrie des « vins champanisés » est mentionnée. Les auteurs n'entrent pas dans le détail mais ils publient des extraits de l'étude chimique comparée des vins champanisés Ackerman-Laurance

⁵⁵⁰ *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. I-II.

⁵⁵¹ *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. III.

⁵⁵² *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. VII.

⁵⁵³ *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. VI.

avec d'autres vins, réalisée par Sébille-Auger et Bianquin en 1838. Ils précisent de plus le nom et la localisation des fabricants de ces vins champanisés. Les vins champanisés de « M. Ackermann (sic) » de Saumur et de Lesourd-Delisle d'Angers sont cités en premier ; d'autres fabricants, jusqu'alors inconnus, messieurs « Fremy frères et Bottrel » de Chalonnnes-sur-Loire, ont « livré au commerce, des vins du pays » et ce depuis plusieurs années est-il précisé⁵⁵⁴. Les trois fabricants signalés par Ackerman-Laurance dans sa lettre au sous-préfet dix ans plus tôt ne sont plus mentionnés en 1850. Le développement de l'industrie des vins façon de Champagne a visiblement connu un ralentissement à la fin de la monarchie de Juillet mais elle n'a pas perdu tout son crédit et son intérêt par le travail de Lesourd-Delisle et Ackerman-Laurance. Pendant une décennie, les deux fabricants ont pu continuer la production des vins mousseux sans se soucier de concurrents locaux.

Les procès-verbaux des trois fabricants donnent des données qualitatives susceptibles d'aider à reconstituer les caractéristiques des vins qui sont appelés « champanisés » ou « de champagne » et ceux qui en sont exclus. Ackerman-Laurance de Saumur expose treize vins en 1849-1850, Lesourd-Delisle d'Angers huit et la maison Frémy et Cie de Chalonnnes-sur-Loire trois. Ackerman domine par le nombre de vins mousseux (Annexe 10). Les trois vins de Frémy frères et Cie sont exclusivement blancs issus de cépages blancs des vendanges de 1846, 1847 et 1848 : deux vins sont de la commune de La Possonnière, située en aval d'Angers, sur la rive droite de la Loire ; ils sont qualifiés de grand mousseux et de légèrement mousseux. Le troisième dont l'origine n'est pas précisée, est dit « petit mousseux ». Aucun des vins de la maison de Chalonnnes-sur-Loire n'est caractérisé de champanisé ou champagne (Annexe 10).

La moitié des vins de Lesourd-Delisle d'Angers sont blancs mais il présente également deux vins d'un « blanc rosé » et deux vins rouges non mousseux de la vendange de 1849. Pour Lesourd-Delisle, un seul des quatre vins blancs issus d'un cépage blanc, de 1843, pourtant trouvé non mousseux, est qualifié de champanisé et ses deux vins d'un « blanc rosé », issus de cépages rouges de 1843, sont tous trouvés mousseux et dits champanisés ; celui qui est « grand

⁵⁵⁴ *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. 50.

mousseux » est confusément qualifié de « champanisé et champagne » : la catégorisation est encore bien incertaine. Le cas Ackerman-Laurance est encore plus complexe (Annexe 10).

Tous les vins Ackerman-Laurance sont des vins blancs, dont trois d'un blanc rosé et deux d'un blanc dit rosat. Si près de 92 % des vins présentés par les trois fabricants sont des vins blancs, 50 % sont issus d'un cépage rouge et 50 % d'un cépage blanc. Ackerman emploie des vins de diverses provenances pour la fabrication de ses vins mousseux (Annexe 10). Seuls deux vins sont non mousseux : ce sont des vins blancs de blancs issus des coteaux de Saumur. Certes, le troisième et dernier vin blanc de Saumur est trouvé mousseux mais il n'est pas qualifié de « champanisé » ou « champagne » : aucun des vins blancs de Saumur n'a donc le droit à la dénomination de champanisé. Il en est de même pour le vin blanc de blanc de 1846, originaire de Brézé, pourtant considéré comme grand mousseux. En conséquence, aucun des vins blancs issus de cépages blancs Ackerman-Laurance est considéré comme « champanisé » ou « champagne »⁵⁵⁵.

Le mode de dénomination ces vins blancs issus de cépages blancs diverge avec celle de l'exposition de 1838. Au milieu du siècle, la champagnisation des vins de Saumur en blanc de blanc – dont la production maîtrisée en importante quantité dans un but commercial est l'innovation d'Ackerman – est moins valorisée par le jury que les vins qui imitent parfaitement la méthode des blancs de rouge et la qualité des champagnes.

Les vins blancs de Touraine issus de cépages rouges sont au contraire jugés soit champanisés (six), soit champagne (un) ; un autre vin dont l'origine n'est pas précisée mais qui est un blanc issu de rouge est également qualifié de champagne (Annexe 10). Dans les six vins champanisés de Touraine, un blanc est de 1840, un autre blanc est de 1844 ainsi que le blanc rosat tandis que les trois blancs rosés sont de 1846. Les deux vins champagne sont tous les deux de grands mousseux : l'un est un vin blanc de 1844 et l'autre un blanc rosat de 1846. Les vins Ackerman-Laurance qui sont qualifiés de champanisés sont donc

⁵⁵⁵ A propos des vins mousseux de Champagne, « Les raisins noirs à jus blanc apparaissent bien supérieurs aux raisins blancs, qui sont exclus progressivement de la fabrication des vins mousseux ». C. Wolikow, S. Wolikow, *Champagne ! Histoire inattendue*, Paris, Les Éditions de l'Atelier, Les Éditions ouvrières, 2012, p. 36.

majoritairement des vins blancs rosés de 1846 mais aucun blanc rosé n'est dit vin de champagne : seuls les blanc et blanc rosat sont considérés comme champagne. La nuance de couleur des vins blancs a alors une incidence sur la caractérisation des vins mousseux façon de champagne. La datation entre également en jeu.

Dans le cas Ackerman-Laurance trois vins champanisés et un champagne sont de la vendange de 1846 soit la moitié de ses vins mousseux présentés ; deux autres champanisés et la dernière bouteille de champagne sont de 1844 (Annexe 10). Enfin, le vin de 1840, le plus vieux mousseux, est également appelé champanisé. Si tous les vins champanisés de Lesourd-Delisle sont des vins vieux de la récolte 1843, le taux de qualification des vins Ackerman-Laurance par année est plus fluctuant : les 2/3 des vins de 1846, la moitié des vins de 1844 et l'unique millésime de 1840 sont qualifiés. Il est en conséquence difficile de définir un modèle fixe de caractérisation des vins champanisés ou de champagne par le millésime. En revanche, il est très net que les vins « jeunes », de moins de trois ans, et les vins « vieux » de plus de neuf ans ne sont pas du tout caractérisés. L'année médiane des vins champanisés ou de champagne, de Lesourd-Delisle comme d'Ackerman-Laurance, est 1845 ; l'âge médian des vins est donc compris entre quatre et cinq ans lors de l'exposition qui a lieu de juin 1849 à janvier 1850.

Les vins caractérisés de champanisés ou de champagne en milieu de siècle en Anjou sont des vins blancs légèrement colorés, majoritairement vendangés hors du département, issus de cépages rouges et qui datent de moins de cinq ans. Sur les 24 vins présentés par les trois fabricants, seulement 45% sont caractérisés : près des trois-quarts de ces vins sont de la production Ackerman-Laurance, le reste est à Lesourd-Delisle. Ackerman a ainsi huit vins sur les treize exposés qui sont reconnus comme imitation, dit « champanisé », « champagne » ou « de champagne », contre 1/4 des vins présentés par Lesourd-Delisle.

Nous comprenons mieux les raisons quantitatives et qualitatives qui placent, au milieu du XIX^e siècle, Ackerman-Laurance comme celui qui domine l'industrie des vins façon de champagne du département. Les appréciations contenues dans les procès-verbaux, reconstituées en tableaux de bilan (Annexe 10), entre pourtant en contradiction avec l'appréciation discursive portée à Lesourd-Delisle :

« (...) contrairement à M. Ackermann (sic), c'est avec les produits rouges et blancs de notre département même que M. Antoine Lesourd-Delisle a opéré. Il l'a fait aussi avec non moins de succès et d'avantage que son compétiteur, car à part le nombre et la variété des produits appartenant à M. Ackermann (sic) qui n'a cessé de continuer et d'agrandir les opérations de son industrie, ceux de M. Delisle qu'on a pu avec justice et raison lui comparer, ont été trouvés de qualités et de nature aussi satisfaisantes ; dans tous les deux aussi chacun a pu remarquer la même influence des cépages ou des procédés »⁵⁵⁶.

C'est le mode de production au plus près des techniques de fabrication des vins mousseux de la Champagne, à partir de vins blancs de raisins rouges, qui est finalement choisi et généralisé en dépit de la coexistence d'un mode de fabrication plus local et original sur des vins blancs issus de cépages blancs de Saumur. Les auteurs notent par ailleurs l'introduction de cépages rouges de Champagne, plant de Sillery, par Lesourd-Delisle pour la champagnisation ainsi que du plant Nuits de Bourgogne.

L'imitation des vins mousseux de la Champagne est unanimement recherchée et cautionnée, dans un contexte général de « fraudes sur le marché du vin » sous la monarchie de Juillet⁵⁵⁷. De l'origine des vins, de leur couleur, de leur qualité et de leur âge dépend toutefois le niveau de leur dénomination. Le terme de « vin de champagne » ou « vin champagne » est employé pour qualifier des vins fortement mousseux produits en Anjou, blancs issus de raisins rouges de cépages étrangers au pays ou de vignobles de départements voisins, et très légèrement colorés. Il est très exceptionnellement utilisé car les vins de cette qualité sont peu nombreux : seuls deux vins sont en effet qualifiés de champagne dans l'exposition viticole de 1849-1850. La confusion totale avec les vrais vins mousseux de Champagne est toutefois officiellement consentie et encouragée par les hommes qui composent les sociétés savantes, industrielles et agricoles locales ainsi que les autorités préfectorales, représentantes de l'État.

⁵⁵⁶ *Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. 80.

⁵⁵⁷ A. Stanziani, « La fraude : un équipement juridique de l'action économique. L'exemple du marché du vin en France au XIX^e siècle », In G. Beaur, H. Bonin et C. Lermercier, *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'antiquité à nos jours*, op. cit., p. 565.

Les vins mousseux de Saumur profitent en effet d'une « liberté contractuelle » qui prime sur le Code civil et le Code pénal pour la régulation des falsifications et des fraudes⁵⁵⁸.

Le terme de « vin champanisé » est au contraire d'un usage plus courant pour qualifier les vins blancs d'Anjou plus ou moins mousseux, plus ou moins colorés, issus de cépages blancs ou rouges cultivés en Anjou ou dans les départements voisins. Si le mot de « champanisé » est utilisé tous azimuts dès les années 1830, il est d'une utilisation plus circonscrite en 1849-1850 car il sert à qualifier des vins mousseux locaux avec des caractéristiques variables mais aux qualités inférieures propres qui ne peuvent les confondre avec les vrais vins mousseux de Champagne. L'expression « vin champanisé » ne peut être comprise dans le sens du terme de « vins de champagne » car il revendique quasiment une caractéristique de pâle imitation. Le « vin champanisé » permet de nommer un vin mousseux propre à la viticulture et aux types de vin produits en Anjou et Touraine. Si les vins mousseux de Champagne restent le modèle, on reconnaît partiellement au milieu de siècle une production de vins mousseux dont la qualité est propre au département. Et Ackerman-Laurance en est le premier fabricant par la date de commercialisation, le volume et la diversité de la production.

Le vocable de « vin champanisé », auparavant employé sans limites, s'impose dans le champ lexical des auteurs d'études et de rapports sur la viticulture et les vins d'Anjou pour désigner tout ce qui fait référence aux vins mousseux du département qui imitent ceux de la Champagne, en préférence à la dénomination de « vins de champagne » telle qu'elle est utilisée par Ackerman en 1839 et 1840. Dans *l'État actuel de l'agriculture dans le département*, publié en 1856, Millet emploie l'expression de vin de Champagne pour parler des vins mousseux produits en Champagne et qui servent de modèle aux vins mousseux produits en Anjou. Il limite pour sa part le vocable de « vin champanisé » aux seuls vins mousseux blancs issus de rouges qui imitent les vins de Champagne et qui sont l'objet d'une véritable industrie dont Ackerman-Laurance est encore une fois considéré comme le pionnier et le premier industriel. Lorsque Millet parle de

⁵⁵⁸ A. Stanziani, « La fraude : un équipement juridique de l'action économique. L'exemple du marché du vin en France au XIX^e siècle », In G. Beur, H. Bonin et C. Lermercier, *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'antiquité à nos jours*, op. cit., p. 565-571.

vin champanisé dans son ouvrage, il fait d'ailleurs référence aux vins d'Ackerman tels qu'ils sont décrits dans les procès-verbaux de l'exposition de 1849-1850 et notamment de la diversité des intensités mousseuses (grand et petit mousseux) et de la douceur des vins (sec et doux)⁵⁵⁹.

3. Négoce des vins, fabrique et commerce des vins mousseux façon de Champagne (1842-1848)

3.1. Les principaux acteurs et actrices de la maison Ackerman-Laurance

Parce qu'il est historiquement associé par son nom comme négociant et patron d'industrie, Jean-Baptiste Ackerman semble être l'unique acteur de la maison Ackerman-Laurance. Il en est certes le maillon principal mais d'autres acteurs et actrices par leur travail, quotidien ou ponctuel, participent également au négoce, à la production et la commercialisation des vins mousseux.

3.1.1. Au bureau : direction et gestion des affaires

Jean-Baptiste Ackerman est le premier des acteurs de la maison en tant qu'entrepreneur. Il en est le créateur, bien qu'il se place dans la continuité des

⁵⁵⁹ « Indépendamment de ce vin mousseux, que l'on obtient en n'employant toutefois que des vins blancs de l'année, et que chacun peut faire chez soi, il en est d'autres, et particulièrement une variété ou modification de celui-ci, introduite dans ce département, il y a une trentaine d'années ou environ, sous le nom de Vin champanisé (1).Trois établissements, dans ce nouveau genre d'industrie, se sont produits, et à de courts intervalles de temps, dans ce département, ce sont ceux de MM. Ackermann, à Saumur ; Lesourd-Delisle, à Angers ; et de MM. Frémy frères, Botrel et Drouard à Chalonnes. Ces vins sont faits ou avec des raisins blancs, ou, comme en champagne, avec des raisins rouges, que l'on presse à la manière des raisins blancs et sans les faire cuver. Ils varient pour la douceur et la force expansive du gaz qu'ils renferment, ce qui les fait distinguer en vins secs et doux et en grands et petits mousseux. Ces vins sont parfaitement imités, et leur ressemblance avec les vins de Champagne est telle, que des essais comparatifs entre ces divers vins, ont, dit-on, occasionné plus d'une méprise... ». P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856.

maisons Laurance et Desvarannes et surtout de celle de Dupuis aîné⁵⁶⁰. Négociant, il échange avec les propriétaires de vignes pour l'achat des vins. Il assure la vente de ces vins à sa clientèle, principalement localisée en Belgique et en Hollande. Ces négociations se font par correspondance écrite, souvent par l'entremise du commissionnaire en vins, pour les achats, et du voyageur de commerce, pour réaliser les ventes ; ces intermédiaires « rendent visite », respectivement aux propriétaires et à la clientèle. Les négociations sont parfois réalisées avec des déplacements du négociant dans le vignoble et auprès de la clientèle en Belgique et en Hollande. Les clients viennent parfois « visiter le vignoble » avec souvent un va-et-vient d'échantillons entre les parties pour « goûter le vin ».

Le négociant est aussi un œnologue qui goûte, jauge et choisit les vins qui conviennent à sa clientèle dont il se doit de connaître, avec l'aide du voyageur de commerce et de son réseau, les habitudes, les modes, les goûts, les prix c'est-à-dire le marché. Il est aussi celui qui assemble les vins pour créer des cuvées et notamment des cuvées de vins destinées à la champagnisation. Il est par ailleurs en relation et négociation constante avec ses autres « fournisseurs » de biens (contenants en bois et bouteilles, outils, papiers, bouchons...) et de services (banques, transports...). Il a la responsabilité de la publicité de ses vins comme de la crédibilité de sa maison par les concours, les expositions, les relations sociales et de commerce tout autant que par sa fiabilité auprès des fournisseurs et clients. Jean-Baptiste Ackerman est aussi chargé de la comptabilité, des « écritures », c'est-à-dire de la tenue des livres, des factures émises et reçues, des effets et billets à ordre à encaisser, et ceux à payer, ainsi que les intérêts, les contributions fiscales directes et indirectes. Le cas échéant, il doit ester devant le tribunal de commerce en cas de litiges. Avant septembre 1842, aucune source ne révèle le travail quotidien de Jean-Baptiste Ackerman, mais la correspondance passive et active entre les syndics en charge de l'administration de la maison précise et chiffre le travail du négociant. Ce dernier reçoit 2 400 F par an, ce qui représente près de trois fois le montant total de ses contributions

⁵⁶⁰ « (...) l'établissement industriel qu'il a créé à St Florent pour la fabrication des vins blancs, dits : façon Champagne mousseux ». ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, art. 5.

en 1841 et 1842 : c'est peu mais suffisant pour lui permettre de continuer à être électeur censitaire⁵⁶¹.

Émilie Ackerman n'apporte pas seulement son appui à son mari : elle participe à l'activité de la maison de négoce et d'industrie. En septembre 1842, alors que son mari déclare la maison Ackerman-Laurance en cessation de paiement et que les biens issus de la communauté de mariage sont hypothéqués pour servir de garantie aux créanciers, elle renonce à une part importante de ses droits civils. En tant que créancière et épouse de l'endetté, elle renonce « à l'exercice de tous droits qui pourraient préjudicier à ceux des créanciers de Mr. Ackerman ». En tant qu'épouse, elle « cède et transporte aux créanciers de Mr. Ackerman » sa part dans hypothèque légale exercée contre son mari sur la maison de « St-Florent » et subroge à ces derniers ses « (...) droits, reprises et créances matrimoniales qu'elle peut avoir à exercer contre son mari en vertu de la loi ou de tous titres et notamment de son contrat de mariage (...) » pour « plus de garantie de l'effet d'hypothèque de vingt mille francs »⁵⁶². Cet acte de renonciation est une manifestation de sa solidarité et de son indivision morale et corporelle, dans les heurs et malheurs, avec son époux ; soulignons toutefois que cet acte est autorisé, selon la procuration faite devant notaire par Jean-Baptiste Ackerman à son épouse pour se faire représenter en tant que créancière par un mandataire. Cette garantie « supplémentaire » aux engagements de Jean-Baptiste Ackerman participe à la mise en place du concordat et à lui éviter la faillite. Elle est réalisée au détriment des droits d'Émilie Laurance en s'assurant qu'elle ne représente pas un obstacle pour les créanciers, qui sont majoritairement des hommes. La participation d'Émilie Ackerman à la sauvegarde de la maison Ackerman-Laurance est réelle ; sa participation à l'administration de l'entreprise, aux négociations par correspondance et aux écritures l'est également.

⁵⁶¹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, 18 septembre 1842. Braudel et Labrousse parle de la « médiocrité de la vie matérielle » dans la société traditionnelle et rurale de la France dans la première moitié du XIX^e siècle. Ils estiment que le pain représente la moitié des dépenses d'un ménage : 300 F de dépense annuelle de pain pour une famille de journaliers avec trois enfants. F. Braudel et E. Labrousse, *Histoire économique et sociale de la France, Tome III, op. cit.*, p. 752.

⁵⁶² ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Intervention, Me Olivier Proust, avocat demeurant à Saumur agissant comme mandataire de Made [Madame] Émilie Laurance, épouse de Mr. Ackerman.

En octobre 1842, il apparaît que la maison de négoce doit des « appointements à M. E. Laurance ». Ces appointements viennent s'ajouter à la somme de 470 F qui lui est due et enregistrée au compte des créanciers⁵⁶³. Le terme d'« appointements » signifie qu'Émilie Laurance travaille régulièrement en tant qu'employée pour la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance, comme les employés voyageurs de commerce ou les ouvriers et frères Bourdon qui perçoivent aussi des appointements, à la différence de la « paie » relative à la rémunération des journées des autres ouvriers et ouvrières⁵⁶⁴. Mais contrairement aux frères Bourdon qui sont principalement en caves, Émilie Laurance a un rôle de négoce et d'administration de l'entreprise, comme celui occupé par Jean-Baptiste Ackerman.

Ainsi en avril 1843, Émilie Ackerman tient la correspondance avec Eugène Guénois, l'un des trois syndicats qui représentent les créanciers, « particulièrement en charge de la comptabilité et des écritures », pour la remise de mandats émis par la maison Ackerman-Laurance. Elle presse Eugène Guénois d'en soigner la rentrée au crédit du compte de son mari. Dans une deuxième lettre adressée à Guénois datée du 16 avril 1843, le doute qu'exprime Émilie sur les formalités relatives aux mandats de paiement révèle qu'elle a la capacité de réaliser des opérations de transactions de titres de paiements et de comptabilité mais qu'elle ne maîtrise pas tous les codes du négoce⁵⁶⁵. Elle réalise encore ce travail de correspondance et d'écritures avec Guénois en janvier, avril et mai 1844 en l'absence de son mari alors en voyage en Belgique et en Angleterre.

Émilie Laurance n'est pas réduite au rôle des « écritures ». Elle a aussi les fonctions et les responsabilités, ponctuellement, de négociante en l'absence de son mari. Le 28 mai 1846, elle écrit à l'imprimeur « Charpentier Père et fils » de Nantes pour commander un cachet portant le nom Ackerman-Laurance ainsi que mille étiquettes pour les vins de Joué de première qualité grand mousseux pour lesquelles elle donne les instructions qu'elle a elle-même reçues. Elle donne

⁵⁶³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Passif de 1842. ADML, Fonds A-L, 222 J 1, Registre des délibérations du syndic, Saumur, lettre d'E. Guénois à Ackerman-Laurance, 8 octobre 1842.

⁵⁶⁴ La définition et l'usage d'appointements, substantif masculin pluriel, sont explicites bien que dans notre cas les sommes ne sont pas fixes : « Rémunération fixe et périodique d'un employé (en partic. du commerce, de l'industrie) ». Déf. CNRTL, Appointement.

⁵⁶⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Correspondance Ackerman-Laurance avec Eugène Guénois, lettre d'Émilie Ackerman à Eugène Guesnois, Saumur, 11 et 16 avril 1843.

toutefois sa propre opinion sur la composition des étiquettes ; elle pose également ses exigences : « J'en saurais trop recommander la plus célérité dans l'exécution de ma demande car c'est très pressé »⁵⁶⁶. Le 20 octobre 1846, elle répond à Noël Douzillé, commissionnaire en vins à Vouvray, qu'en l'absence de son mari, elle ne peut répondre à sa demande d'envoi du marché par écrit pour sceller l'accord qu'il a négocié avec « Madame de Pitière » sur ses vins⁵⁶⁷. Elle sait que ce cellier est fortement désiré par Ackerman et autorise en conséquence Noël Douzillé à signer le marché. Elle connaît visiblement les lois et pratiques du négoce et notamment l'appétit des propriétaires de vignes.

Émilie Laurance prend également soin de suivre les clients de « vins de Champagne », les bons comme les mauvais payeurs : elle envoie une facture « pour panier de vins de Champagne » en mai 1846⁵⁶⁸, assure en septembre au partenaire C. H. Kendall de Londres, qu'en l'absence de son mari en voyage en Belgique, « de faire choisir (...) les bouteilles et vous n'en recevrez pas une moins bien que celles que vous avez eues pour échantillon »⁵⁶⁹. Elle ne manque pas non plus de fermeté pour exiger des explications face au refus de régler une traite d'un client, Raaymaxkers frères de Rozendall en Hollande : « j'ai été vivement contrariée de ce retour, d'autant plus étonnée que dans v [votre] dernière du 27 avril der [dernier] par la quelle (sic) vs [vous] demandez 100 belles [bouteilles] vin de Champagne vs ne dites pas un seul mot de cette Tte [Traite] et de l'impossibilité pour vous de la payer à échéance »⁵⁷⁰.

La correspondance régulière et détaillée entre Ackerman et les syndic en charge de la faillite, avec Eugène Guénois surtout, livre de précieuses informations sur l'entreprise. L'administration par le syndic Eugène Guénois impose également à Ackerman l'établissement d'un compte des ouvriers qui nous permet d'étudier les missions et rémunérations des hommes et des femmes qui louent leur force de travail à la maison Ackerman-Laurance.

⁵⁶⁶ « les étiqu. [étiquettes] légères font mieux d'effet sur les bouteilles que des dessins plus massifs (sic) ; il faut beaucoup d'or pour que cela fasse de l'effet. (...) ces étiqu. imprimées sur papier satiné, ou porcelaine, si ce dr. [dernier] n'est pas trop cher ». ADML, Fonds Ackerman-Laurance, 222 J 1443, lettre d'Émilie Ackerman à Charpentier Père et fils, 28 mai 1846.

⁵⁶⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre d'Émilie Ackerman à Noël Douzillé, 20 octobre 1846.

⁵⁶⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre d'Émilie Ackerman au Comte de Croi, 15 mai 1846.

⁵⁶⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre d'Émilie Ackerman à C. H. Kendall, 23 septembre 1846.

⁵⁷⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre d'Émilie Ackerman à Raaymaxkers frères à Rozendall, 15 mai 1846.

3.1.2. Sur la route : les voyageurs de commerce

Le travail des hommes, des femmes et des enfants est peu documenté dans l'histoire récit de la maison Ackerman-Laurance. Quelques machines et outils exposés rappellent la présence d'ouvriers et d'ouvrières. Des reproductions de photographies les mettent en scène à leur poste de travail au début du XX^e siècle (1900-1920) pour expliquer la fabrication des vins mousseux et ancrer l'entreprise dans la mémoire des gestes⁵⁷¹. L'oubli des « petits », des employés et ouvriers est principalement le fait du défaut d'archives d'entreprises sur ces groupes, avant la normalisation des pratiques comptables et les lois qui organisent la représentation et la protection des travailleurs en entreprise dans la seconde moitié et la fin du XIX^e siècle. Le négoce et la fabrique des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance reposent sur un groupe hétérogène et fluctuant d'hommes mais aussi de femmes qui assurent la production et la commercialisation des vins : ce sont les ouvriers et ouvrières ainsi que les voyageurs de commerce.

La maison Ackerman-Laurance compte au moins un voyageur de commerce, en plus de Jean-Baptiste Ackerman qui réalise des voyages pour le placement et la vente des vins en cercles et en bouteilles au nom de la société. Le négociant prend la température du marché et voyage pour « susciter des ordres ». Ses voyages sont réguliers mais visiblement insuffisants pour le développement des affaires⁵⁷². Par la tenue de comptes de voyage et la correspondance associée, le négociant fournit des détails sur l'identité, les destinations, les dépenses, les ventes et la rémunération de son principal voyageur de commerce⁵⁷³. C'est son beau-frère, Jacques Tiberghien, époux de sa sœur Françoise, recensé comme marchand de vins à Bruxelles en 1828⁵⁷⁴, qui

⁵⁷¹ De nombreuses photographies ont été éditées en cartes postales légendées, rééditées et vendus de nos jours par la société Ackerman au « cellier » qui accueille les visiteurs.

⁵⁷² B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux...*, *op. cit.*, p. 638.

⁵⁷³ Avec ces sources privées que nous avons jugé suffisantes pour étudier les voyageurs peu nombreux de la maison Ackerman-Laurance, nous nous sommes dispensés de l'étude des passeports pour l'intérieur et l'étranger. Benoît Musset a réalisé ce travail sur la population des voyageurs des maisons de Champagne à la fin du XVIII^e et au début du XIX^e siècle, surtout les voyageurs de commerce de la maison Moët, en soulignant l'apport de Jean Vidalenc sur les passeports comme source de l'histoire économique et sociale et l'étude de cas de Matthieu De Oliveira sur négoce et passeports dans le nord de la France au XIX^e siècle. *Id.*

⁵⁷⁴ A.D.F.A., *op. cit.*, p. 11.

est voyageur pour la maison Ackerman-Laurance. Ackerman lui établit à l'automne 1843 deux comptes de voyage, le premier pour les vins pour la Belgique, le deuxième relatif aux vins en bouteille⁵⁷⁵.

La fille de Jacques Tiberghin, Marie-Thérèse Adélaïde, est mariée depuis 1823 à un négociant, Paul Armand Montouroy, qui réside à Lussac au nord-est de Bordeaux, près Libourne. Or Jacques et Françoise Tiberghin meurent tous les deux en 1862 et 1868 à Lussac, ce qui laisse à penser qu'ils résident également dans le village dès 1842, peut-être avec leur fille et gendre⁵⁷⁶. De plus, Paul Montouroy est le premier compte nominatif chronologiquement enregistré dans le grand livre de la maison Ackerman-Laurance en juillet 1830 pour des vins pour la Belgique et des vins en bouteilles⁵⁷⁷ : Jacques Tiberghin travaille probablement avec Montouroy dans le négoce des vins et il est certain qu'il est voyageur de commerce en charge de prospecter la clientèle pour les vins en cercles et en bouteilles pour le compte de son beau-frère Ackerman. Il l'est probablement aussi pour son gendre qui travaille depuis plus de douze ans avec Ackerman⁵⁷⁸. C'est du reste par l'entremise de Jacques Tiberghin que Montouroy est en relation avec Ackerman. L'âge de Tiberghin étonne toutefois : 71 ans en 1843 alors que la majorité des voyageurs de commerce des maisons de vins de la Marne « sont relativement jeunes (...) étant donné le statut et le mode de vie du voyageur »⁵⁷⁹.

Ackerman mobilise donc son réseau familial pour la commercialisation de ses vins. Dans Jacques Tiberghin, Ackerman trouve un homme de confiance, un pair voire un *alter ego*, négociant d'origine bruxelloise vivant en France, avec de l'expérience dans le négoce des vins, la connaissance des marchés belges et

⁵⁷⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Compte de voyage de Mr Tiberghin relatif aux vins en bouteille.

⁵⁷⁶ ADG, 4 E 8 938, Registre d'État civil, décès, Lussac, 1862 : Tiberghin Jacques Joseph, 1^{er} décembre 1862 ; 1864 : Tiberghin Marie, 5 août 1864 ; 1868 : Ackermann (sic) Françoise, 27 mars 1868. Tous les trois meurent à leur domicile situé « Bourg de Lussac ».

⁵⁷⁷ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, Grand Livre, Compte Montouroy Paul, p.50.

⁵⁷⁸ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, Grand Livre, Compte Jacq. Tiberghin Bruxelles, p. 320. Le compte a des opérations de vins pour la Belgique et un compte de voyage.

⁵⁷⁹ B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux... op. cit.*, p. 638. L'auteur indique que le groupe le plus nombreux dans son étude de cas est celui des 20-29 ans 46% du total des voyageurs mais précise aussi que « trois aventuriers ont pris la route pour la première fois après 60 ans (...) » : les voyageurs très âgés sont donc rares mais des cas existent de toute évidence. Notons qu'en 1846, Jean-Baptiste Ackerman, âgé de 56 ans, effectue toujours des voyages en Belgique et à Londres.

hollandais et les pratiques des flamands. Les comptes de voyage retracent ces destinations avec les pays frontaliers ainsi que dans le nord de la France.

Le compte de voyage « concernant les vins pour la Belgique » fait état de la durée de ces voyages comme des modalités de rémunération. Du 27 septembre 1842 au 1^{er} août 1843, Tiberghain s'est absenté pendant 307 jours, dont 37 « comptés aux vins de Champagne » soit 12 % du nombre total de jours en voyage. Mais seuls certains jours de voyage sont pris en compte et indemnisés pour le remboursement des frais de logement et de déplacement⁵⁸⁰, pour un montant total de 1 563 F : 70 jours sont « restés à son compte », 93 jours à Bruxelles sont indemnisés 3 F alors que les 107 jours le sont à 12 F, peut-être parce qu'à Bruxelles, Tiberghain peut loger gracieusement chez un membre de sa famille. Il faut ajouter les déboursés pour le port de lettres (32 F), circulations, impressions, timbres et affranchissements (38 F). Il a également un droit de 3 F par pièce de vin vendue, c'est-à-dire une commission de 1 875 F pour 625 pièces de vins expédiées de 1842 à 1843. A des fins de comparaison, le nombre de pièces expédiées par l'entremise de Tiberghain représentent 61 % des 1 021 pièces envoyées vers la Belgique entre novembre 1844 et février 1845⁵⁸¹. Tiberghain est donc un acteur central du commerce des vins Ackerman-Laurance. Le voyageur est crédité de 3 508 F mais après déduction de « doits », il lui reste dû une somme de 2 083 F, l'équivalent de 87% de l'indemnité annuelle donnée au failli par les syndicats pour ses dépenses de ménage en 1842. Ackerman envisage le paiement de son voyageur de commerce par la créance d'un client qui s'élève à 2 900 F ; la différence est portée au crédit d'Ackerman.

Le compte Tiberghain des vins en bouteilles est plus explicite sur les pays et villes parcourus par le voyageur de commerce mais ne dit rien sur la quantité de bouteilles vendues ni sur la commission. Il a séjourné 22 jours en Hollande, 5 jours en Belgique à Charleroy, Alost, Saint-Nicolas et 10 jours dans le nord de la France à Tournay, Lille, Arras et Amiens. Les journées de voyage sont indemnisées 12 F plus les divers déboursés tels que les échantillons et les droits d'entrée sur les bouteilles à Anvers et en Hollande : les frais de voyage s'élèvent au total à 520 F.

⁵⁸⁰ B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux... op. cit.*, p. 653.

⁵⁸¹ ADML, Fonds Ackerman-Laurance, 222 J 1, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 12 février 1845.

La différence entre les vins en pièces et les vins en bouteille dans la durée de voyage est très marquée : Tiberghien passe une majeure partie de l'année sur les routes de Belgique et particulièrement à Bruxelles pour la vente des vins en pièces au compte du négoce Ackerman-Laurance. Les indemnités sont fluctuantes et faibles mais les ordres sont nombreux, et en conséquence, les commissions. Pour la vente des vins en bouteilles, alors que l'indemnité journalière est fixée à 12 F qu'elle que soit la ville, Tiberghien passe seulement quelques dizaines de jours en Hollande et dans le nord de la France, encore moins en Belgique. La vente des vins en bouteilles, c'est-à-dire essentiellement de vins mousseux, est soit plus dure à réaliser et le voyageur change alors rapidement de ville, soit au contraire plus facile et rapide à concrétiser puisque, aidé de ses échantillons, il est en mesure de faire goûter les vins à la clientèle particulière et marchande et obtenir aisément des commandes. Il est également possible qu'Ackerman ne presse pas son voyageur de commerce à prioriser la vente des vins mousseux sur les vins en cercles puisqu'en 1840 il assurait au sous-préfet de l'arrondissement de Saumur que les commandes viennent à lui sans rien faire⁵⁸². Les comptes concernant Tiberghien concordent sur l'absence d'appointements du voyageur de commerce, ce qui signifie que sa rémunération dépend entièrement des commissions, ce qui encourage logiquement à persévérer dans la vente des vins en cercles et en bouteilles.

3.1.3. En caves : les ouvriers, les journalier-ère-s

Les ouvriers et ouvrières ne forment pas un groupe homogène. C'est seulement à partir de mai 1838 qu'Ackerman mentionne des personnes qui travaillent « en caves » et que des comptes nominatifs leurs sont dédiés, d'abord celui de « Bourdon, champenois travaillant à St Florent », puis en septembre 1840 celui de « Bourdon Jne [jeune] Constant, champenois », deux frères⁵⁸³.

L'ouverture du premier compte Bourdon en mai 1838 correspond au moment de son engagement dans la maison et précède d'un mois la soumission

⁵⁸² ADML, 4 Z 59, Sous-préfecture de l'arrondissement de Saumur, lettre Ackerman-Laurance au sous-préfet, Saumur, 12 juillet 1840.

⁵⁸³ ADML, 222 J 1468, Fonds A-L, comptes « Bourdon », p.48 et 372-373.

par Jean-Baptiste Ackerman de ses vins mousseux façon de Champagne aux membres de la Société industrielle d'Angers pour leur admission à l'exposition. Ce n'est pas une coïncidence. L'emploi d'un ouvrier de cave, dont il est précisé qu'il est « champenois », signifie qu'Ackerman a engagé Florentin Bourdon pour son savoir et sa pratique dans la fabrication des vins mousseux, ce qui a rendu selon nous possible l'officialisation de son industrie en 1838. L'augmentation de la quantité et du rythme de production de bouteilles entre 1837 et 1838 (12 000 à 30 000) est une conséquence possible de l'embauche de l'ouvrier champenois.

En outre, en septembre 1840, Florentin Bourdon parvient à faire embaucher son frère cadet, Constant. Florentin est âgé de 28 ans et Constant de 21 ans d'après les données du recensement de 1846 de Saint-Hilaire-Saint-Florent⁵⁸⁴ : leur profession est celle de tonnelier⁵⁸⁵. Les frères Bourdon connaissent une ascension sociale rapide car dix ans plus tard Florentin est commis en vin et Constant négociant en vin mais nous ne savons pas s'ils travaillent encore dans la maison Ackerman-Laurance⁵⁸⁶. Il est certain que les frères Bourdon exercent leur métier de tonnelier dans la société en 1842 et 1843 puisque les inventaires⁵⁸⁷ font état de nombreux « chantiers en chêne »⁵⁸⁸ pour 1 000 F, « 2500 barres dollées (sic) »⁵⁸⁹ pour 150 F et des « molles cercles », des matériaux nécessaires pour fabriquer les fûts, cuiviers et cuves. Les deux hommes exécutent de toute évidence plusieurs tâches dans la maison Ackerman-

⁵⁸⁴ AMS, Fonds de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 255 W 90, Recensement de la population, registre, 1841-1872, 1846 : le bourg, maison n°13, ménage n°17, Bourdon Florentin et maison n°30, ménage n°42, Bourdon Constant.

⁵⁸⁵ C'est la profession du personnage de Félix Grandet dans le roman de Balzac, maître-tonnelier qui devient propriétaire de vignes, négociant en vins et rentier. Balzac, *Eugénie Grandet...*, op. cit., p. 63-65

⁵⁸⁶ Dans un courrier des fabricants de vins mousseux sur les taxes de transport du chemin de fer datée du 9 février 1864, l'un des frères Bourdon est signataire aux côtés de « Ch. Jagot », après Ackerman Laurance, Duveau mais avant Gratien, Bouvet Ladubay et cinq autres. AMS, 2 F 4, Chambre consultative des Arts et Manufactures, lettre des fabricants de vins mousseux sur les taxes de transport du chemin de fer au maire et messieurs les membres du conseil municipal, Saumur, 9 février 1864.

⁵⁸⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaires du 1^{er} septembre 1842 et du 2 août 1843.

⁵⁸⁸ « Il faut que le bois ne communique pas un mauvais goût au vin, qu'il soit compact pour ne pas laisser suinter les liquides, qu'il soit assez résistant aux accidents de caves, qu'il soit d'une fente facile et d'une assez grande souplesse pour se prêter à la fabrication des tonneaux. C'est le chêne qui remplit le mieux ces conditions ». J. Brouard (coord.), *Les vigneron en Anjou dans la première moitié du XXe siècle...*, op. cit., p. 183.

⁵⁸⁹ *Ibid.*, p. 187.

Laurance, de la construction des fûts et cuves aux opérations de vinification. Florentin Bourdon est le chef de caves de la maison Ackerman-Laurance⁵⁹⁰.

Florentin Bourdon, dit « Bourdon aîné », est enregistré parmi les créanciers de la maison Ackerman-Laurance en 1842 pour 700 F au moins. Le négociant lui doit également les frais de ses déboursés ainsi que ses appointements sur neuf mois soit 1 125 F, depuis le 1^{er} janvier jusqu'au 1^{er} octobre 1842, moins l'argent déjà reçu et diverses opérations décomptées soit 844,75 F : Ackerman doit 280,45 F à son chef de caves, payé en octobre 1842. Les appointements du chef de caves sont fixés à 1 500 F par an (125 F par mois) plus le remboursement de ses frais et débours pour le compte du négociant, déduit toutefois des sommes qu'il encaisse et des produits en nature : Florentin Bourdon est l'homme de confiance d'Ackerman. Il tient un compte détaillé de ses avoirs et doits mensuels, de ses appointements et déboursés dans des « mémoires » séparés, qu'il remet à son patron de janvier 1842 à septembre 1843.

Dans le premier mémoire sur ses divers déboursés du mois de janvier au 25 septembre 1842, Florentin Bourdon rappelle qu'il a payé les congés, acquits, passe debout pour le transport des vins, le droit d'entrée sur les vins en bouteilles ainsi que le droit de passage des ouvriers, les cachets au pont de St Florent ; le port de lettres et paquets ; l'achat d'outils et de produits pour la vinification ; ses frais de voyage et de dépenses « à Joué pour les vendanges »⁵⁹¹.

Chef de caves, il est l'homme à tout faire de la maison Ackerman-Laurance et le bras droit aux caves, aux vignes comme en ville de Jean-Baptiste Ackerman. L'ouvrier se « rembourse » par le paiement en « pour son compte » bouteilles de vins rouges ou de vins façon de Champagne dont il assure également la vente à la clientèle bourgeoise de Saumur, au prix de 2 F la

⁵⁹⁰ « La 1^{ère} (lettre) me remet les comptes des ouvriers et des fournisseurs ppur les mois de Dbre [décembre], Janvier et Février der [dernier] s'élevant à 1639,33F. J'en ai fait compter le montant à votre chef ouvrier le Sr Florentin Bourdon (...) ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, lettre d'Eugène Guénois à Ackerman-Laurance, 8 mars 1843.

⁵⁹¹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Mémoires acquittés, argent déboursé pour le compte de Mr Ackerman, par Bourdon aîné, pour les articles ci-après, 25 septembre 1842.

bouteille⁵⁹². Florentin Bourdon sert en outre d'intermédiaire entre plusieurs fournisseurs saumurois et la maison Ackerman-Laurance : il commande, réceptionne, examine les livraisons. Il vérifie et paie les notes des divers artisans et commerçants comme Guintandry le vannier qui fabrique les paniers pour le transport des vins en bouteilles ou de Bouchard de Saumur qui tient un « magasin de Quincaillerie française et étrangère » et qui fournit les petits outils, les pointes, collets et fils de fer « et autres articles concernant le travail des vins mousseux »⁵⁹³.

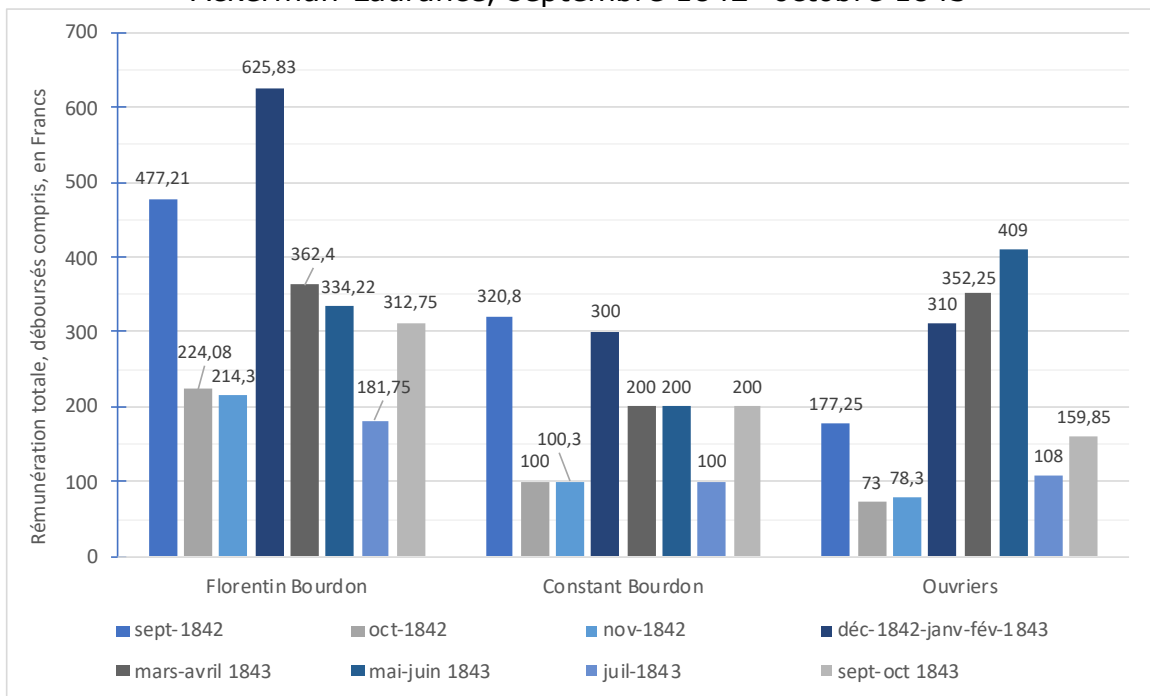
Enfin, c'est également lui qui est chargé par Ackerman de la distribution de la « paie » aux ouvriers qui sont sous sa direction⁵⁹⁴. Les mémoires de Florentin Bourdon relatifs aux appointements, déboursés et journées effectuées par lui-même, son frère Constant ou les ouvriers de septembre 1842 à septembre 1843 et leur croisement avec les lettres d'Ackerman à Guénois pour leur paiement livrent de précieuses données pour exposer la structuration de la main-d'œuvre sur une année entière (Graphique 4 : Rémunération des frères Bourdon et des ouvriers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842- octobre 1843).

⁵⁹² Il réalise la vente à de « jeunes gens » de Saumur telles que les « 2 belles [bouteilles] 4 F » vendues à Bourgouin fils de Saumur. ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Mémoires acquittés, Doit et avoir de Mr Florentin Bourdon et avoir de Constant Bourdon chez Mr Ackerman-Laurance, avril 1843.

⁵⁹³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Mémoires acquittés, Doit Monsieur Ackerman-Laurance à Bourdon pour les déboursés, octobre 1842.

⁵⁹⁴ « (...) remettez SVP l'argent à Fl. Bourdon qui se chargera de payer tout le monde. Veuillez enfin lui remettre 500F pour moi sur mon bon de 600F (ayant reçu 100F déjà) pour les mois de décembre, janvier et février ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettres Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 septembre 1842.

Graphique 4 : Rémunération des frères Bourdon et des ouvriers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842- octobre 1843



Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Correspondance Ackerman-Laurance avec Eugène Guénois et mémoires acquittés, septembre 1842-octobre 1843

Malgré les directives d'Eugène Guénois, Ackerman ne paie pas ses ouvriers mensuellement car les mois de décembre 1842, janvier et février 1843 sont payés en mars. Le négociant prend l'habitude de payer ses travailleurs tous les deux mois (Graphique 4 : Rémunération des frères Bourdon et des ouvriers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842- octobre 1843). Les valeurs du mois de septembre 1842 ne correspondent pas aux frais et salaires pour le seul mois de septembre mais sont en réalité les sommes dues par le patron depuis plusieurs mois, des arriérés, jusqu'à neuf mois d'appointements et de déboursés dans le cas du chef de caves, ce qui gonfle les données pour ce premier mois. Autrement dit, sous la direction des syndics, le négociant solde ses dettes envers ses employés et ouvriers.

À partir du mois d'octobre 1842, le détail de la rémunération de chaque travailleur est donné, avec le montant des appointements, des déboursés et spécifiquement dans le cas des ouvriers journaliers, le nombre de jours travaillés dans le mois et le prix à la journée. La variation du salaire des frères Bourdon ne

repose pas sur les appointements, qui sont fixes, mais sur les déboursés voire les commissions et « primes » sur les expéditions de vins, ce qui est attesté pour le chef de caves mais également pour l'ouvrier Hardy dont la « gratification annuelle au 31 Xbre [décembre] » est de 100 F⁵⁹⁵. Ainsi la somme mensuellement reçue par le chef de caves varie de 150 à 224 F mais la variation sur la période est décroissante : d'octobre 1842 à septembre 1843, elle diminue constamment car le montant de ses déboursés diminuent. Cela signifie que les activités du chef ouvrier sont plus fortes sur certaines périodes, en l'occurrence en automne et en hiver. Cette saisonnalité du volume de travail du chef de caves est visible dans ses déboursés. Ainsi, en plus de ses 1 500 F d'appointements par an, il reçoit presque autant pour ses déboursés soit en tout 2 732 F sur l'année 1842-1843.

Au contraire, pour Constant Bourdon, il ne nous est pas possible d'évaluer son volume de travail : il touche des appointements fixes, 100 F par mois, soit 25 F de moins que Bourdon aîné, ce qui le place sous sa direction. On remarque par ailleurs que Constant n'a pas de déboursés : le jeune Bourdon n'a donc pas de responsabilités particulières outre une possible fonction de contremaître dans la maison. Il est en effet payé plus cher, 3 F la journée, que les ouvriers.

Les autres ouvriers, des journaliers, sont payés 2 F la journée sauf les garçons 1,25 F et les femmes 0,75 F. Ces journaliers ne bénéficient pas d'appointements fixes car ils travaillent seulement quelques journées par mois, quelques mois par an, en fonction des besoins, pour des opérations dans le processus de fabrication des vins et des vins mousseux façon de Champagne. L'évolution du coût de la main d'œuvre ouvrière sur une année et sa forte augmentation sur quelques mois seulement démontre un besoin supplémentaire de bras pour répondre à un surcroît temporaire d'activité qui correspond, au vu des mois, à la production des vins mousseux.

⁵⁹⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettres Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 4 mars 1843.

Le coût mensuel de la main-d'œuvre des journaliers va de 70 à 100 F environ, les données de septembre 1842 exceptées car nous ne savons pas s'il est question de paiement d'arriérés ou seulement des journées du mois (Graphique 4 : Rémunération des frères Bourdon et des ouvriers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842- octobre 1843).

Tableau 4 : Compte détaillé des ouvriers, journaliers et journalières de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842-octobre 1843

Identité	Nombre de journées/Paie	Sept.	Oct.	Nov.	Déc/Janv- Fév.1843	mars- avril.	mai- juin.	juil.	sept- oct.	Total
		1842	1842	1842		1843	1843	1843	1843	
Hardy	Nbr de journées	44	22	19	57	24	37,3		50,7	254,0
	Paie	88	44	38	214 (114+100*)	48	74,5		101	608,0
Simon	Nbr de journées	21	8	12	24	41	56,5		12	174,5
	Paie	42	16	24	48	82	113		24	349,0
Joyeau, Abel	Nbr de journées	18	6	8	24	52	51		0	159,0
	Paie	36	12	16	48	104	102		0	318,0
Samson	Nbr de journées					22	12		6	40,0
	Paie					44	24		12	80,0
Touzeau	Nbr de journées					22	18			40,0
	Paie					44	36			80,0
Gabilles	Nbr de journées					13				13,0
	Paie					26				26,0
Joyeau, Pierre	Nbr de journées					1				1,0
	Paie					2				2,0
Bloudeau, fils	Nbr de journées						26		18	44,0
	Paie						32,5		22,5	55,0
Maridon, veuve	Nbr de journées						15			15,0
	Paie						11,3			11,3
Vouelle, femme	Nbr de journées						15			15,0
	Paie						11,3			11,3
Dehaie, femme Bourdon	Nbr de journées					3	6			9,0
	Paie					2,25	4,5			6,8
Déboursés		11,3	1	0,3					0,4	13,0
Total	Nbr de journées	83	36	39	105	178	237		86,7	764,5
	Compte des ouvriers	177	73	78,3	310	352	409	108	160	1667,7

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Mémoires acquittées, septembre 1842-novembre 1843

Les données en rouge signalent l'absence de détails au compte des ouvriers en juillet 1843. Nous avons seulement la somme totale. * Hardy est payé 114 F, produit de ses 57 journées de travail à 2F, mais il reçoit aussi une gratification annuelle de 100F.

D'après le compte détaillé des ouvriers, des journaliers et journalières, les mois de mars-avril et mai-juin comptent le plus de journées de travail en caves avec respectivement 178 et 237 journées. Ces journées coûtent 352 F en mars-avril et 409 F pour mai-juin (Tableau 4). Trois ouvriers travaillent tout au long de l'année dans la maison Ackerman-Laurance : Hardy, Simon et Abel Joyeau.

Hardy travaille pour un total de 254 jours, soit 64% de la période septembre 1842-octobre 1843. Avec sa gratification de 100 F et ses 608 F de paie annuelle, il est le premier des ouvriers journaliers, loin devant les autres, peut-être du fait d'une compétence particulière, d'une « ancienneté » ou d'une responsabilité. Simon et Abel Joyeau travaillent toute l'année mais avec un nombre de jours plus restreints qu'Hardy, allant de 6 à 25 jours par mois suivant les périodes, pour un total de 174,5 journées pour Simon et 159 journées pour Abel Joyeau.

En mars et avril 1843, quatre hommes entrent dans le compte pour le travail des vins : Sanson, Touzeau, Gabilles et Pierre Joyeau, ce dernier parent d'Abel Joyeau. Sanson et Touzeau font 22 journées en deux mois, presque autant qu'Hardy. Un document intitulé « compte de Sanson depuis le 1^{er} 8bre [octobre] 1842 »⁵⁹⁶, dont les données n'ont pas été additionnées à celles du Tableau 4 car les mois de réalisation des journées des ouvriers ne sont pas précisés, sauf pour Sanson, précise les tâches de ces ouvriers. Sanson réalise le rebattage à la tâche des barriques en octobre⁵⁹⁷. Il fait donc partie des réguliers, comme Simon, qui travaille au soutirage des vins avec Touzeau. Gabilles est chargé du raquage⁵⁹⁸. Ce dernier, avec Touzeau, Sanson et un autre ouvrier, nommé Lambeau, ont travaillé quinze journées au « soutirage des vins de rebut restant, nettoyage général, déplacement et rangage (sic) des tonneaux, chantiers, matériaux et

⁵⁹⁶ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Compte de Sanson depuis le 1^{er} octobre 1842.

⁵⁹⁷ 368 précisément, à 75 centimes l'une soit 276 F et de 16 quarts à 50 centimes unité. Déf. Tech. Le rebattage est une opération qui consiste soit à changer soit à resserrer les cercles qui entourent la coque du tonneau pour éviter que les douves (ou douelles) ne s'écartent, que le vin coule ou que le tonneau éclate sous la pression du vin. Sylvain Torchet, *abcduvain.com*, Rebattage, dernière modification le 21 avril 2012,

url : <https://www.abcduvain.com/index.php/term/,6c53ad9f5fa7ae706e53adadaaabb0.xhtml>.

⁵⁹⁸ Déf. Tech. Le raquage est une opération de réparation d'un tonneau consistant à changer une ou plusieurs douelles, douves ou planches cassées. Sylvain Torchet, *abcduvain.com*, raquage, dernière modification le 17 octobre 2018,

url : <https://www.abcduvain.com/index.php/term/2,14423.xhtml>.

suite de l'inondation »⁵⁹⁹. Quatre autres ouvriers, Lambeau, Carette, Rivain et Fournier sont également recensés dans ce petit compte d'ouvriers.

Les mois de mars et avril sont plus coûteux pour Ackerman que les trois mois d'hiver : 352 F contre 310 F mais parce-que huit ouvriers, dont une femme, travaillent en caves. Ackerman explique dans une lettre à Guénois les causes de l'extraordinaire augmentation des journées d'ouvriers⁶⁰⁰. Les explications d'Ackerman, croisées avec les données des comptes d'ouvriers, permettent de comprendre que les mois de mars et avril 1843 sont des mois de fortes activités pour le travail des vins mousseux.

Aux mois de mai et juin 1843, Simon et Abel Joyeau travaillent presque tous les jours pendant deux mois. L'intensité du travail de ces ouvriers mais également la présence d'un garçon pendant vingt-six jours, le travail de deux femmes, pendant quinze jours, la veuve Maridon et la femme Vouelle, signalent que la maison procède au mois de juin au tirage des cuvées de vins de la vendange 1842, ce qui est confirmé par deux lettres d'Ackerman⁶⁰¹. Aux mois de mai et juin, il est probable que les ouvriers continuent le travail sur les vins afin de produire les vins d'expédition pour répondre aux commandes de la clientèle. Ackerman déclare d'ailleurs à Guénois avoir expédié 6 246 bouteilles en avril, 1 208 bouteilles en mai⁶⁰² et 5 126 bouteilles en juin⁶⁰³ pour un total de 12 580 bouteilles expédiées en trois mois. Le processus de fabrication des vins mousseux est par ailleurs généré.

Le compte des ouvriers de mars-avril 1843 montre que « Dehaie, femme Bourdon » est engagée pour trois journées soit 2,25 F, probablement pour le lavage des bouteilles, l'habillage et l'emballage en vue de l'expédition des bouteilles car ces opérations sont uniquement effectuées par des femmes

⁵⁹⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Compte de Sansom depuis le 1^{er} octobre 1842.

⁶⁰⁰ Les fortes expéditions de février et mars, la réception et la rentrée en magasin des bouteilles vides et « la masse de vins en bouteilles qu'il a fallu dépasser et remettre en fil de fer, les anciens étant pourris. Ce travail n'est pas encore terminé. On l'évitera à l'avenir si l'essai que je fais en ce moment des fils galvanisés réussit, on prétend qu'ils sont à l'abri de la rouille ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettres Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 mai 1843

⁶⁰¹ « Bourdon est tellement occupé par la suite d'une demande pressée de 2400 Belles [bouteilles] arrivée au moment où nous allions commencer le tirage qu'il n'y a pas moyen de faire le compte des ouvriers ce mois-ci (...) ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 6 juin 1843. « le tirage est terminé, je vous remettrai au premier jour le compte de revient et de produit »⁶⁰¹. ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 29 juin 1843.

⁶⁰² ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 mai 1843.

⁶⁰³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 7 juillet 1843.

(Tableau 4). Aux mois de mai et juin, le femme Dehaie, l'épouse de Constant Bourdon, travaille six jours, le double des deux mois précédents mais moins que le garçon et les deux autres femmes. Le garçon et les trois femmes coûtent ensemble moins chers à la journée à la maison Ackerman-Laurance que deux hommes, soit ensemble 3,5 F contre 4 F.

Les ouvrières s'occupent particulièrement du rinçage, du mirage et du rangement de la bouteille, le goulot vers le bas, dans des paniers d'osier avant le tirage. Les ouvriers employés ou journaliers sont quant à eux particulièrement chargés des diverses opérations successives du chantier de tirage sous la surveillance du contremaître ou du chef de cave voire du patron. Quand l'un remplit les bouteilles à partir du vin en cuve, l'autre la bouche à l'aide d'un bouchon de liège entré au maillet ou à l'aide d'une machine à bouchonner puis un autre relie solidement le bouchon à la bague du goulot de la bouteille au moyen d'un fil, d'une robe ou d'une agrafe en fer.

Les hommes gagnent 2,6 fois plus à l'heure que les femmes mais les garçons, des hommes mineurs, sont moins bien payés que les hommes. Ils le sont toutefois plus que les femmes, dont le salaire horaire équivaut à la différence entre les hommes et les garçons, soit 0,75 F. Les garçons et les femmes sont en minorité par rapport aux hommes dans l'organisation du travail, mais les garçons ont la possibilité d'apprendre un métier « sur le tas », comme tonnelier ou commis, et de monter dans la hiérarchie tandis que les femmes sont limitées à trois tâches : rincer les bouteilles vides et vérifier leur état général avant le tirage ; nettoyer les bouteilles dégorgées ; habiller et emballer les vins pour l'expédition.

Plusieurs gravures dans l'ouvrage d'Henri Vizettely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, démontrent la division genrée du travail dans la fabrication des vins mousseux, de Champagne comme de Saumur. L'auteur insère des gravures de mises en scène de fabrication des vins mousseux à partir de photographies prises dans les maisons visitées : celle de la maison Ackerman-Laurance montre un chantier d'étiquetage et d'emballage du « Sparkling Saumur » (Image 2 : Gravure représentant le chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance). Elle représente les ouvrières au travail autour de tables ou, en arrière-plan, dans le transport des caisses et paniers vides tandis que les ouvriers charrient des

bouteilles et contrôlent le travail de femmes, sous la direction du chef de caves et d'un employé qui discutent, à droite, probablement de l'opération en cours. Le corps des femmes, jusque dans la tâche, est contrôlé : les ouvrières sont majoritairement représentées statiques, assises, têtes baissées, placées sous le regard des hommes. Leur liberté de mouvement est astreinte et restreinte. Au contraire, la gravure du chantier de dégorgement de la maison Louis Duvau aîné au château de Varrains montre que toutes les opérations de dégorgement, de dosage et le bouchage sont réalisés par des hommes uniquement (Annexe 13).

Image 2 : Gravure représentant le chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance



Source: H. Vizettely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 148.

Aux hommes, le travail de direction, de comptabilité, de correspondance, de contrôle, de réflexion et de technicité dans les opérations de vinification, de tirage et de dégorgement. Ces tâches requièrent un savoir-faire issu d'un apprentissage ou des capacités acquises par une scolarisation, ce qui exclut de fait les femmes, et font des hommes les seuls « qualifiés » dans la maison de vins.

Aux femmes « la fonction-femme », qui prolonge le travail domestique « féminin » de propreté et d'embellissement, dans la fabrication des vins mousseux par les opérations de rinçage, de mirage, de nettoyage, de l'habillage et de l'emballage des bouteilles⁶⁰⁴. À la fin du XIX^e siècle, Charles Mayet témoigne de cette caractéristique féminine du travail d'habillage et d'emballage dans les caves de Saint-Hilaire-Saint-Florent et des ouvrières « qui font, aux bouteilles destinées aux expéditions, une toilette des plus élégantes »⁶⁰⁵. Elles sont exploitées dans le processus de champagnisation pour leurs compétences domestiques mais également leurs appétences corporelles (et sous-entendu naturelles) pour le soin, le lavage et le vêtement dans l'habillage et l'emballage des bouteilles. La division genrée du travail dans la fabrication des vins mousseux est réelle dans la maison Ackerman-Laurance, qui n'en a pas le monopole car cette structuration inégalitaire est générale dans les maisons de vins mousseux et les entreprises au XIX^e siècle. Le contrôle des gestes et du corps des femmes ainsi que la limitation de leur travail se traduit par un nombre de journées de travail par mois très faible et une rémunération journalière plus de deux fois inférieure à celle des hommes, ce qui ne leur permet pas de vivre seule de ce travail⁶⁰⁶: leur maigre salaire est un apport supplémentaire à celui du

⁶⁰⁴ « L'arche du raisonnement ici [des penseurs du XIX^e siècle], c'est la spécialisation domestique de l'épouse sous l'autorité du mari, cette solidarité partielle qui constitue la « complémentarité hiérarchique des sexes » (Irène Théry, 2016). Dans ce cadre, l'inégalité n'est pas pensable en tant que telle : inséparables, l'homme-sujet et la femme-objet forment une unité organique. Non pas la domination masculine, mais une répartition intelligente des tâches. Non pas l'assujettissement de l'épouse mais une asymétrie de genre, pour un bénéfice mutuel. (...) Le patriarcat reconnaît un rôle à la femme, en un partage des tâches auxquels le masculin préside. Ce sont les spécialités reconnues aux femmes depuis au moins le Néolithique : préparation alimentaire, compétence textile, entretien du foyer, éducation des enfants ». p.66-67 I. Jablonka, *Des hommes justes. Du patriarcat aux nouvelles masculinités*, Paris, Seuil, 2019, p. 68.

⁶⁰⁵ Ch. Mayet, *Le vin de France*, Paris, 1894, p. 131.

⁶⁰⁶ Voir le Tableau 4. Les femmes sont seulement présentes entre mars et juin et leur nombre de journées travaillées sur deux mois est généralement inférieur à celui des hommes : 3 jours pour la femme Dehaie en mars-avril, 15 jours pour la veuve Maridon et la femme Vouelle en mai-juin 1843 à 0,75 F la journée, moins que celui du garçon qui fait 26 jours à 1,25 F soit 32,5 F.

père, du mari ou du fils, qui travaille bien souvent dans la même maison comme c'est le cas de la femme Dehaie, épouse de Constant Bourdon.

3.2. Le négoce des vins tranquilles (1842-1844)

3.2.1. Financer l'achat des vins

La campagne d'achats des vins commence bien avant les vendanges par la recherche du financement. Le 8 septembre 1844, Ackerman-Laurance informe Guénois qu'il a écrit à Carette et Minguet, Louvet et Trouillard « pour la nouvelle société de la Belgique »⁶⁰⁷. Avec ces fonds, le négociant est en position d'acheter les vins, de les travailler et de les vendre pour faire un profit qui couvre alors les divers frais, les capitaux et leurs intérêts, et si possible de réaliser un bénéfice réparti proportionnellement entre les investisseurs.

Dans le contexte de la faillite de 1842, les intérêts sur les bénéfices des opérations annuelles en vins de Belgique servent en effet à rembourser, par anticipation, le quart des créances qui sont dues par Ackerman après le paiement des premiers 75 %⁶⁰⁸. Les plus gros créanciers de la maison ont donc tout intérêt à mettre à sa disposition un petit capital s'ils souhaitent récupérer plus rapidement leur créance sur la maison mais le négociant bénéficie indubitablement de la confiance et d'une crédibilité auprès de ses financeurs et créanciers. Une remarque s'impose ici : si les opérations de vins tranquilles pour la Belgique servent à rembourser les 25% de la dette Ackerman, alors c'est sur la vente des vins mousseux façon de Champagne qu'Ackerman et les créanciers entendent rembourser, le premier terme, correspondant aux $\frac{3}{4}$ de la dette.

Chaque opération de vins pour la Belgique prend plusieurs mois avant d'être entièrement liquidée auprès des financeurs : celle de 1842 est terminée en

⁶⁰⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 8 septembre 1844.

⁶⁰⁸ « Les Drs [derniers] 25% se payent déjà en partie par anticipation puisque le produit des opérations de la Belgique s'applique exclusivement à ces 25%. Le solde de ces 25% se payera à la suite des 1ers [premiers] 75% et sans interruption, et certainement la moyenne de mes répartitions sera plutôt en deça qu'au-delà des termes que j'ai demandés et que je rapprocherai toujours autant qu'il dépendra de moi ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Livre de copie de correspondance active Ackerman-Laurance, 1846-1848.

février 1845 par un bénéfice total de 2 735,82 F ; celle de 1844 est terminée en juin 1846 plus rapidement pour un bénéfice total de 6 738,9 F. Le négociant paie le capital et leurs intérêts avant la liquidation de chaque opération et propose aux « actionnaires », les mêmes en 1842 et 1844, de reporter la somme de leur capital investi sur la campagne suivante. Au 30 mars 1846, Ackerman fait la « répartition du capital versé et des intérêts y afférant » de l'opération de la Belgique pour la période courante depuis le 1^{er} novembre 1844 au 31 mars 1846 dont 50 000 F de capital et 3 541,68 F d'intérêts.

Les 50 000 F de capital constituent la trésorerie pour l'achat des vins de 1844 mais ce prêt a un coût puisque l'intérêt est de 7 %. Les deux maisons de banque, Louvet, Trouillard et Toché de Saumur et Carette et Minguet de Paris détiennent la moitié du capital de l'opération des vins pour la Belgique 1844, mais participent également l'ancien négociant et prédécesseur d'Ackerman, Dupuis aîné (18 %), Eugène Guénois (17 %) et la veuve Laurance (12 %) au ainsi que Dagault (3 %). Tous sont des créanciers de la maison Ackerman-Laurance (Tableau 5). Au 24 juin suivant, le négociant fait alors la répartition, après le capital et les intérêts, du bénéfice aux « actionnaires », ce qui solde l'opération : le bénéfice s'élève à 7 487,1 F mais Eugène Guénois en reçoit 10%, sans doute parce qu'il a fourni un travail pour ces opérations de vins. Le bénéfice net restant est de 6 738,39F. La répartition des dividendes est proportionnelle à la part du capital détenue, avec les intérêts, par les financeurs dans l'opération. Ainsi, la veuve Laurance qui détient 12% du capital a 12 actions : elle reçoit 12% des bénéfices et chacune de ses 12 actions détenues est valorisée d'un dividende de 4%, soit 67,38 F de plus. Elle fructifie son capital deux fois, d'abord par les intérêts à 7% du prêt puis par le dividende à 4% par action sur les bénéfices. Pour son apport de 6 000 F, elle est ainsi créditée avec les intérêts et le dividende de 7 233,6 F soit une augmentation de 21%. Il en est de même pour tous les actionnaires (Tableau 5). Le risque est réel puisque le négociant peut ne pas réaliser de bénéfice voire pire, perdre de l'argent et creuser sa dette mais le gain pour ces capitalistes est conséquent, ce qui explique aussi leur complaisance à placer leur capital entre les mains de Jean-Baptiste Ackerman.

Tableau 5: Répartition du capital, intérêts et dividende de l'opération des vins sur la Belgique de 1844, maison Ackerman-Laurance

Identités	Capital	Intérêts 7%	Répartition totale	Part	Dividende 4% par action	Total	Taux de variation
Louvet, Trouillard et Toché	15000	1062,5	16062,5	30%	2021,52	18084	21%
Carette et Minguet	10000	708,34	10708,34	20%	1347,68	12056	21%
Dupuis (aîné)	9000	637,5	9637,5	18%	1212,91	10850	21%
Guénois (Eugène)	8500	602,09	9102,09	17%	1145,52	10248	21%
Madame Laurance (Veuve)	6000	425	6425	12%	808,61	7233,6	21%
Dagault	1500	105,25	1606,25	3%	202,15	1808,4	21%
Total	50000	3541,68	53541,68	100%	6738,39	60280	21%

Source: ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettres Ackerman-Laurance du 30 mars et du 24 juin 1846.

3.2.2. Pratiques et conditions d'achat des vins

Le capital nécessaire à l'achat des vins est déterminé par les financeurs mais son montant est préalablement estimé par le négociant qui s'informe sur l'état de l'offre et de la demande. Le négociant doit anticiper avant la fin des vendanges à la fois la quantité, la qualité et le prix qu'il peut espérer tirer des divers celliers de propriétaires avec lesquels il a l'habitude de traiter et sur lesquels il a des vues. Ackerman s'informe et veille tout au long de l'année sur l'état des vignes, de l'avancée des travaux viticoles, des qualités de tel ou tel cellier, des exigences des propriétaires mais aussi de l'état du négoce et de la consommation des vins des pays d'exportation : l'état politique, économique et

commercial des pays a aussi une incidence sur le marché des vins et le négociant en tient compte dans ses stratégies de négoce.

Pour sonder l'offre et la demande, le négociant se déplace lui-même avant les vendanges dans les vignobles à la rencontre des propriétaires mais il effectue aussi des voyages auprès de sa clientèle dans les pays étrangers, principalement en Belgique et en Hollande. Ainsi, le 8 septembre 1844, deux mois avant d'obtenir 50 000 F de capitaux pour réaliser les achats, Ackerman informe le syndic Guénois qu'il revient d'un voyage à Joué en Touraine et qu'il doit partir en Belgique « où (ses) confrères sont arrivés et courent la pratique depuis plus de huit jours. Je pars demain. (...) Je ne reviendrai que quelques jours avant vendanges »⁶⁰⁹. Le négociant demande alors à Guénois de « fixer l'époque des versements [des capitaux] pour le 1^{er} novembre » car, précise-t-il, « il est probable que les affaires se feront de bonne heure » et « il est essentiel que tout [soit] prêt » à son retour⁶¹⁰. Le négociant est aidé par les voyageurs de commerce et les commissionnaires en vins. À partir de la date de début des vendanges, déterminée par les bans, différente entre les vignobles et dans chaque vignoble, selon la couleur des cépages et les clos, une intense correspondance se tient entre Ackerman-Laurance, ses commissionnaires en vins et les propriétaires pour l'achat des vins.

a) Les commissionnaires en vins

Pour acheter les vins destinés à « l'opération de la Belgique » et pour faire les cuvées de vins mousseux, Ackerman a recours à des commissionnaires qui sont chargés sur place, dans les vignobles, d'acheter pour son compte des vins auprès des propriétaires et des paysans⁶¹¹. Dans le vignoble de Saumur, il se déplace et négocie sans intermédiaires, ce qui laisse moins de sources⁶¹². Dans le

⁶⁰⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 8 septembre 1844.

⁶¹⁰ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 8 septembre 1844.

⁶¹¹ Jean-Baptiste Ackerman fait donc ses voyages dans les vignobles, contrairement à Jean-Rémy Moët qui « ne se rendait pas chez les vigneron ». Mais il engage pareillement des commissionnaires en vins et envoie ses propres commis et tonneliers sur place. B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux...*, op. cit., p. 670.

⁶¹² S. Le Bras, *Le Négoce des vins en Languedoc...*, op. cit., p. 47-50.

cadre de l'achat des vins en 1846, Ackerman engage Girard de Beaulieu⁶¹³ pour les vins d'Anjou et compte sur le fidèle Noël Douzillé de Rochecorbon pour les vins de Joué et de Vouvray en Touraine.

Avec ces deux commissionnaires en vins, il entretient une intense correspondance pour échanger des informations sur l'état des vignes et du marché, connaître les « prétentions » des propriétaires et acheter tout ou partie d'un cellier avec parfois des demandes toutes azimuts : « nous venons d'avoir de la pluie, nos vignes sont magnifiques, comment sont celles de Vouvray et de Joué ? Combien croyez-vous qu'il y aura de vins à peu près à Boisrideau et à Sens ? À qui faut-il s'adresser pour avoir le Baudouin ? Êtes-vous chargé du cellier Marchandeaup ? Dans ce cas faites le bien et mettez-y 50 ou 60 quarts, je m'y arrangerai. (...) Qu'en disent vos propriétaires ? Je crains qu'ils ne soient pas raisonnables ? »⁶¹⁴. Alors que le négociant planifie son voyage en Belgique à la mi-septembre pour « courir la pratique », il donne ses instructions à Douzillé pour être tenu informé, à distance, de l'état du marché en Touraine⁶¹⁵. C'est à partir du mois d'octobre, alors que les vendanges commencent, que les échanges s'accélèrent avec les commissionnaires pour les premiers achats. Le 2 octobre 1846, il écrit ainsi à Noël Douzillé de Vouvray en Touraine :

« (...) Je crains bien que nous n'ayons pas encore ce nectar qui devrait faire oublier 1834 (...) ce serait peut-être un bon moment à saisir auprès de Mde [Madame] de Pictière et même auprès de Mr [Monsieur] Devonne (...) Je vous dirais d'avance : prenez le cellier au prix qu'en offre Devonne, Mr Hérault ou tout autre marchand (...) je cherche à tout prévoir, tâchez d'avoir les deux celliers et ne vous laissez pas enlever par d'autres, je vous recommande de m'écrire et de m'envoyer des exprès (...) »⁶¹⁶.

Le 9 du même mois, il donne ses ordres à Girard de Beaulieu, en Anjou :

« Les vins de St Lambert et de Beaulieu ne me conviennent pas, ils sont trop légers. (...) il me faut des vins plus gros comme ceux de Rabelais et de Faye⁶¹⁷. Mais le prix de 100 F est trop élevé (...) Les celliers Ponceau et

⁶¹³ Commune actuelle de Beaulieu-sur-Layon.

⁶¹⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Copie de correspondance active Ackerman-Laurance, lettre à N. Douzillé, 6 août 1846.

⁶¹⁵ « (...) Je compte partir le 15, écrivez-moi ici une dernière fois le 8 [septembre] puis deux fois de 8 en 8 jours à Bruxelles, Hôtel de l'Europe. Je voudrais avant mon départ connaître la décision de Made [Madame] Schuett ; je veux peu de chose cette année à Joué, mais je ne veux pas être sans rien ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Copie de correspondance active Ackerman-Laurance, lettre à N. Douzillé, 27 août 1846.

⁶¹⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 2 octobre 1846.

⁶¹⁷ Communes actuelles de Rablay-sur-Layon et de Faye-d'Anjou.

Lecacheur sont des crus que je connais et qui me conviennent bien (...) il doit y avoir dans ces 2 celliers 150 pièces de vin. Si vous pouvez les obtenir dans les prix de 75 à 80 F je les prendrais et je vous autorise à les acheter [sic] pour moi dès à présent ou dès que les vendanges seront commencées (...) Si vous faites cette affaire, j'irais alors vous trouver et nous ferions alors quelqu'autre [sic] achat, quand on aurait un peu plus de certitude de qualité et qu'on pourrait un peu plus goûter. Mais je ne veux pas me déplacer avant que vous n'ayez un peu tâté le terrain (...) S'il n'y a pas moyen de rien faire chez vous alors je ferai mon affaire du côté de Martigné où l'on est bien plus disposé à vendre (...) »⁶¹⁸.

Selon l'état des vignes dans un vignoble, l'état d'un cellier par rapport un autre et la qualité, Ackerman donne au commissionnaire en vins une fourchette de prix pour laquelle il est prêt à payer. Ackerman est généralement prudent dans ses achats et n'a pas pour pratique usuelle d'acheter les celliers en avance :

« (...) Je n'avois que deux parties à prendre : acheter en aveugle à un prix énorme des vins qui pourroient n'être que fort médiocres. C'était agir, vous le dites-vous même, comme un homme qui a perdu la tête. Ou bien m'exposer il est vrai à manquer le Villeneuve, mais ne consentir à établir aucun prix avant de savoir ce que le vin valoit. J'ai pris le second parti, je regrette beaucoup le Villeneuve, mais si c'étoit à recommencer je ferais encore ce que j'ai fait et je ne consentirai jamais à agir comme un homme qui a perdu la tête (...) Je ne vois rien là d'absurde ni de contradictoire, mais une conduite très logique et très prudente comme celle qui convient à mon age et ma position (...) »⁶¹⁹.

Le négociant préfère attendre que les vins soient « goûtables » afin de calmer les prétentions des propriétaires, déterminer la qualité, attendre les premiers achats au risque de perdre certains celliers. C'est ainsi qu'il peut déterminer le prix des vins selon l'état du jus, au plus près de leur qualité et des prix des vins de chaque classe. Ainsi le 14 octobre 1846, il écrit à Noël Douzillé :

« Je vois vos Propres [Propriétaires] très montés, il ne faut plus leur parler de prix, mais je voudrais toujours bien avoir les deux celliers aux conditions exprimées dans ma lettre et dont je ne veux sortir, car si les vins n'étoient [sic] pas meilleurs qu'en 1844, je n'en voudrois (sic) pas pour 120F (...) je n'y aurai de l'avantage que si les vins sont tout à fait bons. (...) Quant à fixer un prix je ne saurais le faire en ce moment, je

⁶¹⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Girard, 9 octobre 1846.

⁶¹⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Libot frères, 25 novembre 1846.

crains que le prix ne soit pas ce qu'on espérait, il faudra le goûter pour en connaître [sic] la valeur »⁶²⁰.

Cependant, le négociant consent parfois, selon ses termes, à « payer un pot de vin », de 200 F fixe ou 2 F la pièce par exemple, de « la main à la main » à certains propriétaires pour « reconnaître (sic) la préférence » de certains celliers : ainsi Ackerman évite de payer le prix fort voulu par les propriétaires qui se basent sur le prix des celliers de vins de têtes, ce qui fait augmenter en conséquence le cours, tout en s'assurant d'obtenir le cellier⁶²¹. Une fois les vendanges majoritairement effectuées et les vins goûtés, les prix évoluent, comme c'est le cas dans le vignoble de Saumur fin octobre 1846 :

« Du reste je crois que rien ne presse, les propriétaires commencent à baisser très fort l'oreille ici, les vins communs sont en grande baisse, il s'est vendu hier un cellier pour Paris de 50 p. [pièces] à 36 F soutiré et certainement nos 1res [premières] classes ne se vendront pas à 25 F aussi cher qu'on le croyait encore il y a 15 jours. (...) Mr Chambert dit aussi que le [cellier] Baudouin est vendu à 150 F (...) je crois que ce sont des discours de propes [propriétaires] qui voyent que leurs prétentions ne peuvent réussir et cherchent à réchauffer les têtes »⁶²².

Une fois que sont arrêtés les quantités et le prix des vins pour chaque cellier après des négociations entre Ackerman et les propriétaires, avec l'aide du commissionnaire en vins, les parties règlent les modalités de leur conditionnement, de leur enlèvement et de leur transport ainsi que les termes du paiement.

D'après plusieurs lettres à ses commissionnaires et surtout à ses clients de Belgique, Ackerman préfère acheter ses vins « sur lie », c'est-à-dire méché au soufre pour arrêter la fermentation et enfuté mais non filtré de ses lies par le soutirage⁶²³. C'est Ackerman qui se charge de les rebêcher, les mécher, les coller

⁶²⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 14 octobre 1846.

⁶²¹ « Je consens volontiers à payer son vin le prix du Mont, dépassant la Cave du Bourg, à son choix, cad [c'est-à-dire] le prix le plus élevé des trois et pour reconnaître la préférence je consens encore à payer un pot de vin équivalent à 2f par pce [pièce] à payer de la main à la main et il ne sera question qu'entre made P. [Madame de Pitière, NDLA] et moi. Je crois que voilà des conditions acceptables, je les ai faits déjà plus d'une fois à made_ de P. elle n'a pas gagné à les refuser ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 14 octobre 1846.

⁶²² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 25 octobre 1846.

⁶²³ Les lies sont les dépôts au fond des cuves des matières en suspension dans le vin ; elles ont été précipitées soit par « collage » à l'aide de blancs d'œufs, de gélatine et de colle de poisson – les

et les soutirer par le soin de ses ouvriers tonneliers : « Vous savez que le vin de Made [Madame] Lecacheur est achetté [sic] soutiré, je le prendrai néanmoins sur lie »⁶²⁴. Mais d'après les propres mots d'Ackerman, le négociant qui envoie ses vins soutirés a aussi l'habitude d'expédier une partie de ses vins pour la Belgique sur lie : « Je n'expédie jamais d'ici que des vins naturels et ordinairement [ordinairement] sur lie (...) »⁶²⁵. Le terme de vins naturels fait spécialement référence au vin sur lie et qui n'a pas été soutiré. Par ailleurs, selon l'accord résultant des échanges entre les parties, les vins sont vendus soit enfutés par le propriétaire ou le négociant fournis les fûts, poinçons, busses ou quarts qu'il doit soit faire réparer par ses tonneliers, soit acheter rapidement : c'est ce qu'il fait par exemple auprès de son commissionnaire en vins du Vouvray Noël Douzillé à la fin du mois de janvier 1847⁶²⁶.

b) Enlever et transporter les vins

Une fois les celliers de vins achetés, Ackerman envoie son chef de caves et commis Florentin Bourdon afin de les « goûter, marquer et faire livrer »⁶²⁷. Il est important que le négociant vérifie, par l'entremise de son commis ou du commissionnaire en vins, les pièces achetées selon le contrat oral ou écrit, les scelle et les identifie clairement avant leur enlèvement et leur transport pour éviter toute fraude, ce qu'il rappelle à Douzillé fin novembre 1846 : « (...) vous savez qu'il faut toujours marquer en bande ABC une lettre différente pour chaque cellier où il y a une différence de Qté [qualité ou quantité ?] vous mettrez à côté de la marque 1, 1.1, 1.1.1 (...) »⁶²⁸. Le négociant presse également l'enlèvement chez le propriétaire des pièces de vins achetées, la sécurisation de la

trois procédés sont cités par Ackerman- pour clarifier le vin, le filtrer avant le soutirage, soit naturellement par décantation pour au cours d'une fermentation plus longue avant le soutirage. Enfin le vin peut être fermenté et « élevé » sur lie, et mis en bouteille sans réaliser de soutirage, ce qui n'est pas le cas dans la fabrication des vins mousseux qui nécessite deux voire trois soutirages pour obtenir un vin limpide.

⁶²⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Girard, 23 novembre 1846.

⁶²⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Spitaels, 1 décembre 1847.

⁶²⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 20 janvier 1847.

⁶²⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Girard, 23 novembre 1846. Il s'agit de s'assurer que les vins goûtés avant la conclusion de la vente soit bien ceux achetés et d'éviter ainsi toutes falsifications sur les types de vins, sur les mesures, etc.

⁶²⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 20 novembre 1846.

marchandise par le barrage⁶²⁹ et le rebattage des fûts avec parfois un envoi de ses propres ouvriers pour effectuer ces tâches, et le transport : « pressez maintenant les enlèvements et les barrages », écrit Ackerman à Douzillé le 17 novembre 1846⁶³⁰, ordre qu'il réitère le 24 novembre⁶³¹.

C'est qu'entre temps, les « Flamands » annoncent leur arrivée dans le vignoble de Touraine. Certains passent s'entretenir avec Ackerman à St-Florent avant d'aller à Tours pour goûter les vins achetés par le négociant et se décider à lui passer des ordres⁶³². La venue de la clientèle belge est attendue et suivie par Ackerman qui écrit à un client d'Anvers le 12 novembre : « Vous pouvez venir quand vous voudrez vous trouverez les vins goutables mais je désirerois bien être prévenu quelques jours à l'avance (...) Je voudrois être là pour vous faire goûter ce bel assortiment moi-même ; si cependant vous ne m'y retrouviez pas, adressez-vous je vous prie à mon gourmet Noël Douzillé, qui demeure sur la route et chez lequel vous êtes déjà allé »⁶³³. C'est à la fin du mois de novembre et au début de décembre que la clientèle belge parcourt le vignoble de Saumur et de Touraine: « Mr Rocle est venu me voir aujourd'hui, il doit retourner goûter (sic) mes vins à Vouvray, il m'a dit ne pas les avoir bien goûté à cause du froid qu'il faisoit (sic) ; je vous le recommande, j'ai l'espoir de faire quelque chose avec lui (...) il a dû venir avec un grand blond, Mr Poels de Bruxelles, et puis Mr Veldkens, j'attends toujours aussi Mr Vanaerden d'Anvers »⁶³⁴. Contrairement à la Champagne, il y a la trace de la « descente » de marchands de vins étrangers dans le vignoble⁶³⁵.

Cependant, depuis la mi-novembre, Ackerman organise le transport par voie fluviale des vins achetés tant en Touraine qu'à Saumur. Ainsi le 17 novembre 1846, il planifie l'embarquement en priorité de certains celliers :

« Voilà le temps changé par le vent de la mer et je vais envoyer des bateaux ; chargez d'abord les têtes Boisrideau, Cave du bourg, Bourdonnerie et Labarre dans le même bateau autant que possible dans un autre bateau le Carrois, les vins des particuliers et tous le vin

⁶²⁹ Le barrage est une opération qui consiste à fixer une barre sur le maître-fond ou fonçaille d'un fond de tonneau pour augmenter sa résistance.

⁶³⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 17 novembre 1846

⁶³¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 24 novembre 1846.

⁶³² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 22 novembre 1846.

⁶³³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Vanaerden, 12 novembre 1846.

⁶³⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 6 décembre 1846.

⁶³⁵ B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux...*, *op. cit.*, p. 670.

Marchandeaup et tous les quarts de manière que j'ai un peu de toutes les classes d'ici ce que vous aurez deux bateaux prêts. Vous les ferez partir sans attendre le reste si tout n'est pas prêt. Les vins de Joué viendront tout en dernier »⁶³⁶.

Les bateaux se font encore attendre le 24 novembre et le 8 décembre, mais le 10 décembre 1846 les bateaux sont visiblement arrivés et Ackerman demande à Douzillé de les charger avec « toute la célérité possible car un seul jour peut faire beaucoup »⁶³⁷. Le premier « couplage », c'est-à-dire les premiers bateaux, est accusé de réception le 26 décembre et Ackerman souhaite profiter du dégel pour envoyer le deuxième couplage chargé et faire charger un troisième pour la suite des vins de Vouvray et tous les vins de Joué blancs et rouges « si le tems (sic) ne menace pas. Si le tems menaçoit, il vaudroit mieux envoyer les Vouvray seuls »⁶³⁸.

Le négociant n'achète pas l'ensemble de ses vins et ne les fait pas tous transporter avant la fin de l'année car les ordres de la clientèle arrivent au fur et à mesure. Par ailleurs, il n'a pas besoin d'avoir toutes les pièces en caves ; il sait attendre l'hiver pour que les prix des vins non vendus, restés chez les propriétaires, baissent. Néanmoins, au mois de décembre suivant la vendange, Ackerman a réalisé la majeure partie de ses achats. D'autres petits ordres tardifs arrivent toutefois au début des premières expéditions par la mer.

c) Types de vins achetés

Les vins achetés par Ackerman sont principalement issus d'Anjou, de Saumur et de Touraine. Le croisement des données de la circulaire de 1844 et des correspondances de 1846 révèle qu'Ackerman achète en Anjou des vins blancs des « coteaux » du Layon ; à Saumur, des vins blancs des coteaux, situés sur la rive gauche de la Loire ; dans celui de Touraine, des vins de Vouvray et des rouges de Joué (Tableau 6). Ces vins entrent dans le négoce des vins « pour la mer », des vins blancs de qualité exportés en direction de l'Europe du Nord.

⁶³⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 17 novembre 1846.

⁶³⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 10 décembre 1846.

⁶³⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 26 décembre 1846.

C'est l'activité des marchands flamands de Hollande en Touraine au XVII^e siècle à la recherche de vins doux et liquoreux qui a ouvert la voie de l'exportation⁶³⁹. Avec la fusion des Pays-Bas du Nord et du Sud au moment de l'indépendance de la Belgique en 1830, ce sont principalement les marchands flamands de Hollande et de Belgique qui achètent les vins blancs de Saumur et de Touraine, dans les bonnes années, quand les vins ne sont pas de petites qualités. Les vins sont toutefois consommés localement et dans les départements limitrophes. Contrairement aux XVII^e et XVIII^e siècles, certains flamands n'achètent pas et n'enlèvent plus directement les vins depuis la Loire lors de déplacements dans le vignoble. Certes, la pratique du voyage pour visiter les vignes et goûter les vins demeure mais ils ont de toute évidence recours aux des négociants, comme Ackerman, qui informent, négocient, envoient voyageurs et échantillons et s'occupent à distance des achats et des modalités d'expéditions par le fleuve et par la mer.

Tableau 6 : Types de vins achetés et vendus pour l'opération des vins pour la Belgique, 1844 et 1846.

Vignoble	Cirulaire 1844			Correspondance 1846	
	Crûs	Classement	Prix de vente/pièce en Franc	Crûs et (Propriétaire)	Prix d'achat/pièce en Franc
Vouvray	Sens, Boisrideau	1 ^{ère} tête supérieure	155	Sens (Madame de Pictière), Boisrideau	165
		Tête de choix	125	Cave du Bourg (Monsieur Devonne)	135 à 95
		1 ^{ère} classe	115	La Bourdonnerie, La Barre, Château Chevrier	
		2 ^e classe	110	Les Girardières	
	Vins communs	(Ordinaire)	95	Vins paysans	95 à 90

⁶³⁹ S. Leturcq, B. Musset, « La viticulture en Anjou et en Touraine, de l'Antiquité au XIX^e siècle. Une histoire de vignerons », *op. cit.*, p. 24-29

Joué	Rouge de Joué	1 ^{ers} crûs	110	Noble Joué (Madame Schuett, Monsieur Pillet)	115
	Rouge de Joué	2 ^{emes} crûs	80	Joué (Madame de Crémière)	
Saumur	Fessardière, Morin, Parnay, divers clos de la Perrière, Château de Montsoreau	1 ^{ère} tête supérieure	165	Fessardière, Morin, Parnay, Château Montsoreau, La Perrière	175
Anjou	Coteaux	Tête de choix	155		160
	Haut Anjou	Tête	150		155 à 85
		1 ^{ère} classe	140		
	Petit Anjou	En liqueur	90	Faye, Martigné,	
				Rablay,	
	Sans liqueur	75	Beaulieu (Monsieur Lecacheur)		

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, circulaire du 16 novembre 1844 et 222 J 1443, correspondance active Ackerman-Laurance 1846

Ackerman fait savoir aux potentiels nouveaux clients comme aux anciens son expérience dans les vins pour la mer et la solidité de son réseau :

« (...) Personne n'est mieux que moi en position de servir vos intérêts dans ces genres d'affaires que je fais depuis 30 ans, placé au centre du vignoble en relation avec tous nos propriétaires et toujours acheteur (sic) de tous nos premiers crûs. Aussi les premières maisons de notre pays m'ont elles presque toutes accordée leur confiance et je compte parmi ma clientèle, Mr Libot, Vanschilder, Staer, Brasseur, Herman Gheldof etc. (...) J'expédierai directement sur Louvain et je suis le seul qui puisse vous présenter cet avantage »⁶⁴⁰.

Les flamands recherchent surtout des vins « de bonne liqueur » avec du « corps » et un « bouquet parfait » pour les vins de tête tandis que pour les vins

⁶⁴⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hekking frères, 25 octobre 1846.

secondaires ils recherchent la qualité avec plus ou moins de liqueur, sans « douceur exagérée » et surtout sans « goût de terroir »⁶⁴¹.

Dans les correspondances avec la clientèle de Belgique en 1846, Ackerman espère une quantité et des prix des vins identiques à la vendange de 1834⁶⁴². Il doute toutefois de la qualité avant l'été mais, au mois d'octobre, il affirme qu'il « est à craindre que le prix ne soient (sic) élevés en raison de l'éminence de la qualité et du besoin général de bons vins blancs »⁶⁴³. Les vins de première tête et tête de choix de Saumur sont jugés supérieurs aux têtes de Vouvray mais les vins secondaires de Vouvray sont estimés meilleurs que ceux d'Anjou et de Saumur.

À Saumur, Ackerman acquiert en 1844 et 1846 les crus de la Fessardière, de Morain, de Parnay, du Château de Montsoreau et de la Perrière (Carte 2). Tous ces crus de « Première tête supérieure », vendus 165 ou 175 F la pièce de 230 litres, rendue à bord du navire à Nantes, sont des vins blancs réputés des « Coteaux de Saumur » issus respectivement des communes de Turquant, Dampierre, Parnay, Montsoreau, St-Cyr-en-Bourg (Carte 2). Millet classe toutefois le cru de la Perrière de St-Cyr-en-Bourg avec les autres communes de Brézé, Chacé et Varrains qui ne bordent pas la Loire⁶⁴⁴. Chacé et Varrains ont des crus du nom de « Poyeux » ou les « Hauts Poyeux » : 267 bouteilles du cru de Poyeux sont enregistrées dans l'inventaire des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance en 1843. Les neuf communes forment ensemble les coteaux de Saumur avec les crûs de premières têtes, situés sur le coteau qui borde la Loire, et les vins de tête dans les communes situées plus à l'intérieur des terres.

Le négociant vend en outre des vins blancs de Haut Anjou, ce qui désigne le vignoble situé rive droite de la Loire entre Angers et la limite avec le département de Seine-Inférieure mais dont il n'y a aucune précision sur les crûs acquis : leurs prix et classement en font des vins de « première qualité », « de tête » et de « 1^{ère} classe », mais inférieurs aux « Coteaux de Saumur ». André

⁶⁴¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Libot frères, 18 novembre 1846. Le goût de terroir fait référence au goût prononcé. Voir B. Musset, « Entre salubrité, conservation et goût : définir le « bon vin » en France (1560-1820) », *op. cit.*, p. 57-82.

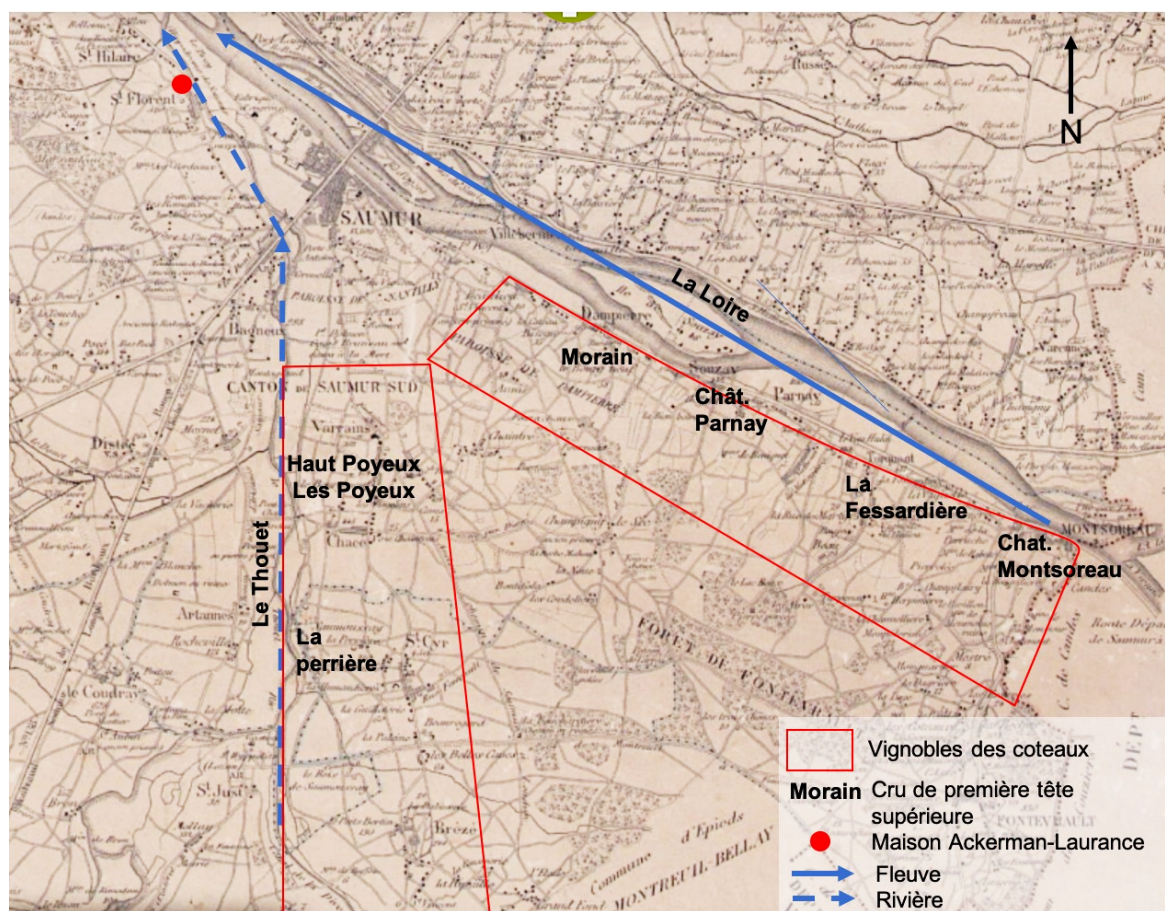
⁶⁴² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Libot frères, 30 juin 1846.

⁶⁴³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hiard fils et Thomas, 10 octobre 1846.

⁶⁴⁴ P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine et Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imp. Cosnier et Lachèse, 1856.

Jullien classe les vins de « Savenières (sic) (...) » comme « peu inférieurs à ceux des coteaux de Saumur »⁶⁴⁵. Enfin, dans le vignoble de Petit Anjou, il s'agit des vins des « Coteaux de Layon » des communes de Martigné, Faye, Rablay, Beaulieu auxquelles il faut ajouter Thouarcé et Saint-Luigné. Les vins de ces communes font également partie de la première classe des vins blancs d'Anjou selon André Jullien⁶⁴⁶.

Carte 2 : Localisation des crus achetés par la maison Ackerman-Laurance dans le vignoble Saumurois en 1844 et 1846.



Source : AMS, Cartes et Plans, 1Fi-184, Carte routière, historique et monumentale des environs de Saumur, par Louis Raimbault, 1858 (éd. 1872), (Fonds de carte).

Enfin, la part la plus conséquente des achats de vins pour la Belgique est constituée de Vouvray. Selon André Jullien, « tous les vins blancs de Touraine

⁶⁴⁵ A. Jullien, *Topographie de tous les vignobles connus*, Paris, L. Colan, 1816, p. 70.

⁶⁴⁶ *Id.*

prennent le nom de ceux de Vouvray, en sortant du département, ce qui nuit à la réputation que méritent les véritables vins de ce finage »⁶⁴⁷. Les vins de Vouvray sont en effet des vins de bonne qualité, doux et liquoreux et tendent à devenir spiritueux « ils deviennent alors moelleux, d'un goût fort agréable et très capiteux »⁶⁴⁸. Ackerman réussit en 1844 et 1846 à avoir deux petits celliers, mais ils sont de « première tête supérieure », Sens et Boisrideau, de 155 à 165 F la pièce. Les négociations sur le prix avec les propriétaires ont été parmi les plus difficiles pour Ackerman qui faisait part à Douzillé de la possibilité de verser un pot-de-vin pour en avoir la préférence. Les vins de « Tête de Choix » sont de 30 F inférieurs aux celliers Sens et Boisrideau et sont plus nombreux mais il est bien difficile dans la correspondance d'Ackerman de trouver un classement entre vins « de tête » et vins secondaires de Vouvray. Le négociant a également du vin « commun » ou « paysan » de Vouvray vendu entre 90 à 95 F, comme les vins « liquoreux » de Petit Anjou.

Vins blancs des coteaux Saumur et vins blancs de Vouvray sont incontestablement considérés comme des vins de première qualité. Leurs prix ne les destinent pas à la consommation locale ou pour Paris mais à l'expédition « pour la Hollande et les Pays-Bas » selon Jullien en 1816, ce qui correspond à la Hollande et à la Belgique au milieu du XIX^e siècle⁶⁴⁹. Les vins blancs de première qualité d'Anjou (et de Vouvray) ne sont majoritairement pas consommés en France ce qui nuit à leur réputation et classement car leur origine réelle n'est pas connue ou alors les vins falsifiés : ils sont coupés avec d'autres vins dans les pays de consommation, encore à la fin du siècle selon Théodore Chevreul⁶⁵⁰.

Ackerman achète et vend aussi des rouges de Touraine, quelques « Noble Joué » et « Joué » bien que la demande ne soit pas forte en 1846⁶⁵¹. Le premier cru est un « Noble de Joué » à 110 F la pièce et le 2^e un Joué à 80 F en

⁶⁴⁷ A. Jullien, *Topographie de tous les vignobles connus*, Paris, L. Colan, 1816, p. 77.

⁶⁴⁸ *Ibid.*, p. 76.

⁶⁴⁹ A. Jullien, *Topographie de tous les vignobles connus*, Paris, Huzard et Colas, 1816, p. 69 et 77.

⁶⁵⁰ « Il est évident que si nos meilleurs vins s'en vont à l'étranger, on se fera en France une tout autre idée de ce qu'ils sont. Quoi qu'il en soit, il y aura toujours assez d'Angevins pour vanter avec raison les qualités de leurs excellents vins ». Th. Chevreul, *Étude sur les vins d'Anjou*, Angers, Imp. Librairie Lachèse et Cie, 1892, p. 28.

⁶⁵¹ « Je puis vous donner des vins de Joué à 90f. mais il faut savoir ce que c'est. Jusqu'ici il n'y a rien de vendu dans les 1^{ers} crus et si les prétentions ne baissent pas à 120f, je serai en perte mais perte ou non, vous aurez de ce qu'il y a de mieux. Il n'y a que ¼ de récolte à Joué. (...) ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Gheldolf D'Haese, 16 décembre 1846.

1844. Les rouges de Joué, pourtant « les meilleurs » selon Cavoleau, ne sont pas plébiscités par les Flamands⁶⁵². Ces vins issus de cépages rouges, pressé en blanc sans cuvaison, appelés parfois « vin gris » servent à la vinification pour les cuvées de vins mousseux Ackerman, à la façon de Champagne.

Une partie des vins rouge est achetée par contrat avant les vendanges, à l'effet de travailler les vins, mais le négociant ne rechigne pas à acheter quelques pièces nouvelles, après les vendanges. Il s'adresse alors à Roy Meunier, propriétaire à Joué et commissionnaire en vins pour sonder le marché⁶⁵³. Les vins rouges de Saumur, de Bellay et Champigny sont cités par le négociant en 1846 mais ils sont presque entièrement « consommés dans le pays » par la clientèle bourgeoise et noble. Leur prix de vente prohibitif à 125 F la pièce de Bellay et 300 F la pièce de 1^{er} cru de Champigny vendu par Madame Amouroux en 1846, met Ackerman dans « l'impossibilité » de les négocier et de les obtenir pour la Belgique⁶⁵⁴. De Touraine ou de Saumur, Ackerman n'offre que peu de vins rouges aux Flamands car les vins qui s'exportent « pour la mer » sont des vins blancs de qualité. Il en achète toutefois plusieurs centaines de pièces pour se mettre en capacité de faire de nouvelles cuvées avec un assemblage de vins vieux de Joué mais également de vins étrangers aux vignobles ligériens, venus du sud-ouest de la France.

Le négociant achète en effet des vins qui « ne sont pas du pays », des vins de Bergerac par l'entremise de Paul Montouroy, l'époux de sa nièce Adélaïde, qui habite à Lussac, près Libourne. Le 9 septembre 1846, Ackerman envoie une lettre à Montouroy pour lui commander « 25 tonneaux environ de Bergerac nouveaux, tout ce qu'il y a de mieux, vous savez ce qu'il me faut » : le négociant s'en remet à Montouroy pour la qualité comme pour le prix dont il est prêt à payer 25 F et plus car c'est « (...) peu de chose pour m'avoir que la tête en laissant de côté, tout ce qui laisse à désirer »⁶⁵⁵. Ces vins de Bergerac ne sont pas destinés à la vente mais à la vinification.

⁶⁵² J.-A. Cavoleau, *Œnologie française ou statistique de tous les vignobles et de toutes les boissons vineuses et spiritueuses de la France, suivie de considérations générales sur la culture de la vigne*, Paris, Librairie Huzard, 1827, p. 145.

⁶⁵³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Roy Meunier, 5 août 1846.

⁶⁵⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lebrasseur, 1 décembre 1846.

⁶⁵⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Montouroy, 9 septembre 1846.

Pour la campagne des vins pour la Belgique, Jean-Baptiste Ackerman annonce le 27 novembre 1844 que ses achats de Vouvray sont de 208,5 pièces dont 113 déjà vendues mais il a besoin de 10 093,85 F pour régler un premier paiement « comptant »⁶⁵⁶. Le surlendemain, c'est la note des vins de Saumur arrêtée à 532 pièces qui requiert un paiement comptant de 21 797 F « et qui ne comprend pas tout »⁶⁵⁷. À la fin novembre 1844, Ackerman a un total de 740,5 pièces de vins, sans celles de Joué. La somme des paiements comptants, qui ne représente qu'une partie du total, s'élève déjà à 22 890,85 F. Sans que les ordres viennent en réponse à sa circulaire, il comptabilise les demandes formelles de ses clients : 171 pièces de Vouvray et 254 pièces des Coteaux (de Saumur), ensemble 425 pièces soit 57% environ des pièces qu'il a d'ores et déjà achetées. Plus de la moitié de ses achats de vins pour la Belgique est donc vendue avant d'avoir reçu une réponse à sa circulaire. C'est un peu exagéré car les ordres sont en effet reçus avant la date d'édition de la circulaire, mais cela permet au négociant de rassurer les créanciers et financeurs de l'opération : « tout ce que j'ai sera absorbé et au-delà. La position de l'affaire ne peut donc pas laisser l'ombre d'une inquiétude »⁶⁵⁸.

Un mois plus tard, le 27 décembre, Ackerman envoie au syndic une « première note de paiements faits » de l'opération des vins de la Belgique qui s'élève à 50 908,15 F. Il annonce en outre qu'il a réalisé d'autres achats depuis et qu'il reste encore des paiements à faire. Il lui faut des fonds supplémentaires : « je suppose encore 2 à 3 000 F pour samedi » écrit-il à Guénois⁶⁵⁹. Le négociant a déjà dépassé le capital de 50 000 F dont il dispose depuis le 1^{er} novembre. Mais d'un autre côté, il lui arrive encore des ordres pour des vins de Vouvray et de Saumur et il ajoute qu'il va « tâcher d'en trouver encore un peu ». Il annonce aussi l'état des ordres sur les vins de Touraine et d'Anjou qui est de 1 010 pièces et 110 demi-pièces soit un total de 2 449,5 hectolitres ce qui n'est « pas mal »⁶⁶⁰.

⁶⁵⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 27 novembre 1844.

⁶⁵⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 29 novembre 1844.

⁶⁵⁸ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 29 novembre 1844.

⁶⁵⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 27 décembre 1844.

⁶⁶⁰ Les 1 065 pièces, résultat de l'addition de 1 010 pièces et de 55 pièces valant 110 demi-pièces, représentent 244 950 litres ou 2 449,5 hectolitres environ soit l'équivalent de 195 960 bouteilles de Champagne 0,8 litres. La pièce d'Anjou vaut 230 litres, contenance confirmée par Ackerman dans

Le 11 février 1845, il remet à Guénois la note des expéditions faites et des factures remises en Belgique pour l'opération des vins 1844 ⁶⁶¹: 1 021 pièces et 110 demi-pièces ont été expédiées et il y a encore des expéditions à faire mais « tout est vendu précise » Ackerman. La somme de ces ventes est de 163 059,75 F soit un prix de vente moyen de 151,5 F la pièce de vin⁶⁶². En 1846, le négociant affirme encore auprès d'un client d'Anvers qu'il a expédié en tout 1 200 pièces de vins et « toutes dans les 1ers [premiers] crûs »⁶⁶³.

d) Les paiements

Le paiement aux propriétaires est en partie « comptant », en partie à crédit selon la pratique du commerce. Les pièces de vins pour la Belgique sont en grande partie d'ores et déjà vendues et expédiées par le négociant avant même qu'elles ne soient payées aux propriétaires. Le capital prêté par les créanciers-capitalistes pour la campagne d'achat des vins n'a donc pas besoin de couvrir la totalité des paiements à effectuer mais seulement une partie : celle des paiements comptants. Dans l'intervalle le négociant est payé par le premier terme de la vente de ses vins en Belgique ce qui lui permet d'honorer ses propres paiements, ceux à terme, aux propriétaires.

Ackerman-Laurance paie rarement l'ensemble d'un cellier comptant sauf si le cellier est de petite qualité, de faible quantité ou que le propriétaire pratique l'escompte pour le paiement comptant, ce qui réduit le prix à payer par le négociant mais l'oblige à avoir beaucoup liquidités disponibles. Il paie par moitié mais plus souvent par tiers dans le courant de l'année : le premier paiement « comptant » est effectué avant ou au moment de l'enlèvement des vins, généralement avant le mois de décembre qui suit les vendanges ; le deuxième

sa correspondance. ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Delabrosse, 15 décembre 1846.

⁶⁶¹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 11 février 1845.

⁶⁶² Dans *Eugénie Grandet*, le père Grandet a quant à lui vendu toute sa récolte, 1000 pièces de vins, à un Belge à 200F la pièce soit 200 000F mais Roger Pierrot indique en note de bas de page que Balzac, pourtant bien informé, modifie sans cesse les chiffres passant de 700 à 800 poinçons à 1400 pièces quelques pages avant ce qui rend la comparaison purement anecdotique. Balzac, *Eugénie Grandet...*, *op. cit.*, p. 65, 89 et 152.

⁶⁶³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Nihoul Meugens, 13 décembre 1846.

paiement est réalisé fin janvier ; le troisième à la Saint-Jean, fin juin. Les sommes sont distribuées directement par Ackerman aux propriétaires de vins de Saumur et pour les vignobles d'Anjou et de Touraine, envoyées au commissionnaire en vins qui a la charge de les distribuer. Ce mode de paiement est un crédit, généralement sans intérêts, accordé par les propriétaires au négociant.

La pratique du paiement des vins, en partie comptant et financé par l'emprunt, en partie à termes fixes et financé par le crédit sans intérêts accordé par les propriétaires au négociant, est également attestée dans le vignoble de Champagne au début du XIX^e siècle⁶⁶⁴ mais ses modalités sont bien différentes dans celui du Languedoc au début du XX^e siècle⁶⁶⁵.

3.2.3. Pratiques et condition de la vente des vins

a) Une intense correspondance avec la clientèle

Le négociant ne démarché pas sa clientèle avant d'avoir liquidé la précédente, à la Saint-Jean-Baptiste, le 24 juin, date du dernier paiement aux propriétaires. En 1846, il écrit sa première lettre le 10 juillet à Hermans Dresselaers, un acheteur de Belgique. Avant les vendanges, qui commencent généralement au mois d'octobre dans les vignobles d'Anjou, de Saumur et de Touraine, il informe sur l'état des vignes, exprime ses craintes sur les intempéries et fait part de ses réserves sur les mois restant jusqu'à la récolte, décisifs pour la vigne. Il réalise des pronostics sur la quantité, la qualité et en fonction de ces deux critères, anticipe une diminution ou une augmentation du prix des pièces de vins :

« (...) nos vignes sont très belles, mais rien n'est encore certain tout dépend du dernier moment (...) préparez à des prix élevés qui seront inévitables (...) si août ne nous grille pas nous aurons quantité raisonnable mais toujours bien loin de l'abondance de 1834. Vouvray parait avoir un peu plus que nous. Tout ce que vous me direz, sous secret entre vous et

⁶⁶⁴ B. Musset, *Vignobles de Champaignes et vins mousseux...*, op. cit., p. 671-672.

⁶⁶⁵ S. Le Bras, *Le négoce des vins en Languedoc...*, op. cit., p. 78-82.

moi, et personne n'en saura rien (...) au dernier moment quand je serai à peu près sûr, j'irai vous faire une courte visite. Dites-moi quand le moment sera venu, bien clairement et bien nettement ce que vous voulez, et soyez sûrs que vos intérêts ne seront pas en souffrance »⁶⁶⁶.

Le négociant prend soin de préciser qu'il est dans la confiance et au service des intérêts de son client : il envoie la même lettre à tous ses clients de Belgique. Ces lettres inaugurent, avant même la constitution du financement, la campagne d'achats des vins. Fin août 1846, il renvoie une lettre de « renseignements sur la vigne ».

Dans ses correspondances à la clientèle, Ackerman estime et conseille. Les 200 pièces prévues par Libot frères de Louvain en vins de Touraine lui paraissent évidemment insuffisantes mais surtout il trouve « les proportions mal entendues ». Les pièces souhaitées, du cellier de la cave du Bourg en Vouvray, ne pourront être achetées avant que le vin soit goûté ; le cellier de Sens qui fait 120 à 130 pièces chaque année est jugé trop cher pour correspondre à son client mais celui de Boisrideau, de 50 à 70 pièces, peut convenir de même que les 3^e et 4^e têtes de Vouvray, moins chers. Le négociant invite son client à réfléchir et à faire connaître ses « dernières intentions » à la mi-septembre, quand il sera en voyage en Belgique.

À la mi-octobre, rentré de son séjour en Belgique, il annonce que les vendanges ont commencé officiellement le 12 octobre. Les vins pour Paris sont déjà vendangés mais dans le cas des vins pour la mer, dans le Vouvray, « beaucoup [de propriétaires] veulent attendre la fin du mois ». Selon lui « Il est certain que le raisin quoique que parfaitement mur ne pourri pas ainsi. On peut attendre sans inconvénient et ceux qui pourroient attraper quelques jours de beau soleil auront certainement bien Joué »⁶⁶⁷. Millet dans son *État actuel de l'agriculture du département* souligne en outre que ces vendanges tardives sont

⁶⁶⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hermans Dresselaers, 10 juillet 1846.

⁶⁶⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hermans Dresselaers, 18 octobre 1846. Ackerman fait référence dans cette lettre à un client de la pratique des vendanges tardives qui consistent à attendre la « surmaturation » des grains, par le développement sous l'effet de la chaleur et de l'humidité d'un champignon aujourd'hui bien connu, le *Botrytis Cinerea*, qui se dépose sur la peau et forme de la pourriture dite noble. On parle plus couramment aujourd'hui de Botrytisation. J. Brouard (coord.), *Les vigneron en Anjou dans la première moitié du XX^e siècle*, op. cit, p. 100.

des solutions au « problème de maturité » de certains cépages, comme le Pineau Blanc qui couvre « les trois-quarts des vignobles ce département ». Les vendanges tardives, couplées avec des vendanges « à plusieurs reprises » permettent d'avoir « moins de différence entre un vin doux et un vin vert », de contrôler l'acidité⁶⁶⁸. Les vendanges tardives et le développement de pourriture noble ont pour objectif de favoriser la concentration des sucres dans le grain et l'évaporation de l'eau ce qui donne des vins plus liquoreux qui sont recherchés par les marchands de Belgique et de Hollande. Cette pratique, plus coûteuse qu'une vendange « de taille », c'est-à-dire réalisée en un seul passage, augmente les prix de vente des vins de celliers de propriétaires mais retarde inévitablement le moment où le vin est « goûtable ».

À la mi-octobre 1846, Ackerman, qui a acheté le cellier de la Fessardière de Saumur, déclare voir « assez clair » pour établir ses prix en fonction des qualités et continue de semer « (...) l'inquiétude sur la qté [qualité] du vin afin de rabaisser les prétentions ridicules des propriétaires »⁶⁶⁹. Il confie toutefois sa « position délicate », entre le risque de prendre un cellier sans le négociant, ce qui ferait élever les prix, et celui « d'aller et laisser s'échapper les celliers que l'on désire ». Aucune des deux situations n'est souhaitable pour le négociant car il doit à la fois acheter au prix le plus bas de la valeur selon la qualité du vin, en évitant l'inflation sur le prix des autres vins ; il doit aussi avoir en caves des celliers de têtes bien classés s'il veut recevoir des ordres conséquents de sa clientèle qui, attirés par ces têtes, achètent également des qualités secondaires. Si le négociant partage avec son client ses estimations de prix pour l'achat de certaines qualités de vins, il demande en contrepartie de la discrétion puisque, les cours n'étant pas encore fixés, « si la moindre chose pénétrait jusqu'à mes concurrents, ils pourraient s'en faire de toutes façons des armes contre moi »⁶⁷⁰.

À la fin du mois d'octobre, Ackerman envoie à sa clientèle une circulaire sur les vendanges. Celles de Vouvray, commencées le 12 octobre, ne sont pas

⁶⁶⁸ P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856, Ch. « Des cépages et de leur culture ».

⁶⁶⁹ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hermans Dresselaers, 18 octobre 1846.

⁶⁷⁰ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hermans Dresselaers, 18 octobre 1846.

terminées tandis que la récolte de Saumur a débuté au 25 octobre dans les coteaux. Le raisin est mur et extrêmement sucré : « il devra faire un vin très doux, mais peut-être aura-t-il moins de force qu'on n'espéroit »⁶⁷¹. Il y a en général plus de vins en quantité que prévu et dans les vins communs « la proportion est très grande puisqu'elle va du 1/3 au 1/4 en sus »⁶⁷². Il met en avant son travail passé et à venir pour réduire les prétentions des propriétaires, ce qu'il appelle la « diplomatie ». Il donne aussi des prévisions détaillées sur le prix des vins de 165 à 150 F maximum pour les Vouvray et met en avant les rouges de Joué 1^{ers} crus de 110 à 120 F. Enfin, il ne recommande la venue dans les vignobles des Flamands que pour fin novembre quand les vins seront goutables mais il enregistre déjà des petits ordres sur les Coteaux et les Petits Anjous.

C'est seulement à la mi-novembre que le négociant envoie à ses clients sa circulaire commerciale, qui explique, détaille et liste les vins de 1846, de « beaux achats », disponibles à la vente et goutables dans le vignoble ou par voie d'échantillons. « Du reste », écrit-il « mes vins se bonifient chaque jour ». Il n'y a pas d'exemplaire de la circulaire commerciale de 1846 mais seulement celle de 1844 (Annexe 13)⁶⁷³. Hormis le prix de vente des vins qui augmente de 5 à 10 F par pièce selon le cru et la qualité entre 1844 et 1846, le discours tenu aux marchands de Belgique est identique.

La circulaire lance officiellement la campagne de vente des vins de Saumur et de Vouvray aux négociants de Belgique puisqu'Ackerman les invite à lui passer des ordres rapidement, notamment pour avoir les vins de première tête et de tête. Le négociant donne la préférence aux ordres arrivés chronologiquement, et suivant la quantité demandée de pièces de vins pour chaque cellier ou qualité et ses propres disponibilités, il réserve ou non l'exclusivité du cellier au marchand dans sa ville. Ainsi pour Libot frères, il note : « 40 p. [pièces] Boisrideau, 20 Cave du Bourg (...) Je n'enverrai pas d'autre Boisrideau à Louvain mais ne je pourrai me dispenser d'y envoyer de la cave du Bourg si l'on m'en demande 120

⁶⁷¹ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. P. Derrider, 25 octobre 1846.

⁶⁷² ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. P. Derrider, 25 octobre 1846.

⁶⁷³ Document unique, la circulaire atteste de la parenté de la maison Ackerman-Laurance avec celle de Dupuis aîné, du négoce des vins de Vouvray depuis 1831 au moins ainsi que de la prospection aux marchands flamands de vins blancs, façon de Champagne, du prix de 2 F la bouteille.

F. (...) Je note aussi 140 p. Parnay et Fessardière mais je serai obligé d'envoyer d'autres Fessardières à Louvain. Tout le monde en veut, je ne puis pas faire autrement »⁶⁷⁴. Les 40 pièces de Boisrideau représentent en effet la moitié voire plus du nombre de pièces de ce cru acheté par le négociant en 1846. Cette pratique encourage les acheteurs à prendre un maximum de pièces d'un cellier afin d'en obtenir l'exclusivité dans leur ville, éviter ainsi toute concurrence, être dans une situation de monopole et pouvoir fixer en conséquence un prix de vente élevé. Pour aider à obtenir ou augmenter les ordres de clients réticents ou qui ne se sont pas rendus dans les vignobles pour goûter les vins, le négociant envoie des échantillons :

« J'ai remis ce soir à la diligence une caisse d'échantillons, on doit en ajouter un à Tours qui complètera l'assortiment, j'ai fait toutes les recommandations possibles et cependant je crains encore du retard ; ces services ne sont pas encore bien organisés. Je désire bien vivement que vous puissiez goûter promptement ces échantillons qui sont composés et étiquetés chacun Parnay, Chat. [Château] Montsoreau, Perrière et Boisrideau (...) Avec ces échantillons, j'espère que vous pourrez vous faire une idée exacte de nos excellents vins »⁶⁷⁵.

Les types de vins et les prix de vente du négociant sont souvent contestés et l'homme est parfois critiqué par les clients : plusieurs lui reprochent de ne pas avoir eu un important cellier, le Villeneuve de Monsieur de Foucauld à Souzay, la seule commune des Coteaux de Saumur qui n'apparaît effectivement pas dans la correspondance avec les commissionnaires en vins et les propriétaires. Ackerman s'en explique : « le vin était à peine entonné [que Foucauld] avait traité avec son gendre. (...) d'avoir été trop craintif, j'étais comme tout le monde sous l'impression de cruelles déceptions éprouvées en 1844. J'ai pêché par excès de prudence (...) »⁶⁷⁶. Le transport des vins fait aussi l'objet de la prudence du négociant.

⁶⁷⁴ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Libot Frères, 18 novembre 1846.

⁶⁷⁵ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lebrasseur, 1^{er} décembre 1846.

⁶⁷⁶ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lebrasseur, 21 novembre 1846.

b) Charger, assurer et expédier les vins par bateau

Sur la date d'expédition des vins, Ackerman reste prudent car les vins ne sont pas encore enlevés et ne le seront pas en totalité avant la fin décembre. Il ne sait pas encore s'il y a des navires dans le port de Nantes pour la mer du Nord : si le gel « n'y met pas d'obstacles », il espère « expédier à la fin de décembre ou commencement de janvier de Nantes »⁶⁷⁷. L'immobilisation tardive des vins chez le propriétaire engendre des frais car il faut surveiller et travailler les vins. Si les glaces bloquent la navigation, les vins sont entreposés dans les ports fluviaux ou les gares : la mise en entrepôt alourdit les frais et provoque un retard dans l'expédition⁶⁷⁸. Ackerman presse hâtivement ses clients pour recevoir leurs derniers ordres et attend la venue de plusieurs ordres d'une même ville afin de connaître les quantités avant de fretter au complet un navire. L'acheteur étranger peut également envoyer ses propres navires pour enlever les vins rendus au port de Nantes. C'est dans ce sens qu'il écrit à Verstracten Demeurs de Bruxelles : « Les navires étrangers manquent à Nantes et à défaut on [d'autres négociants] a freté pour la Belgique 6 navires français. On prend ce qu'on a sous la main... (...) Marquez-moi si vos navires sont en route et depuis quand, d'après les vents régnants cela me permettra de calculer l'époque de leur arrivée »⁶⁷⁹.

Pour l'expédition des vins vers la Belgique, par la Manche et la Mer du Nord, les navires à voiles étrangers « avec lesquels on s'arrange toujours » sont de toute évidence préférés aux navires français⁶⁸⁰ : Ackerman est prêt à attendre la venue des « capitaines du Nord »⁶⁸¹. Un premier navire est freté le 10 décembre 1846 pour 100 tonneaux de charge. Ackerman « réserve » les bateaux

⁶⁷⁷ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Libot Frères, 18 novembre 1846.

⁶⁷⁸ « (...) je ne veux pas absolument qu'ils aillent se mettre en gare ni dans la sise, ni ailleurs ; j'aimerais mieux les faire décharger ; au pis aller je pourrais toujours bien aller les mécher et marquer chez vous, de manière à les avoir tout prêts pour après l'hiver, mais s'ils étoient en gare dans les bateaux cela m'occasionneroit un retard et une perte de temps qu'il faut absolument éviter. (...) » ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Douzillé, 13 décembre 1846.

⁶⁷⁹ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Verstracten Demeurs, 1^{er} décembre 1846.

⁶⁸⁰ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Paul Lagarde aîné, 1^{er} décembre 1846.

⁶⁸¹ ADML, 222J 1443, Fonds A-L, Ackerman-Laurance à Paul Lagarde aîné, 6 décembre 1846.

dont il a besoin par la voie de l'entrepoteur Lagarde aîné de Nantes qui réalise un contrat d'affrètement avec le capitaine afin de pouvoir charger au moment opportun les vins vendus et expédier promptement vers la Belgique⁶⁸². Le sujet d'inquiétude est de savoir si les navires, notamment français, entrent dans les canaux de Belgique et si le négociant peut les envoyer dans les villes de son choix à Anvers, Gand, Louvain et Bruxelles, ces trois dernières villes étant situées dans les terres.

Le négociant cherche à connaître le tonnage des navires, c'est-à-dire le volume de marchandises qui peut être pris en charge dont l'unité est exprimée en tonneau, puisque selon la quantité de vins prêts à être expédiés, il frète un bateau dont la jauge correspond au plus près du volume⁶⁸³. Le premier bâtiment frété, le Père Chauvelon, est une goélette nantaise dont le tonnage est estimé de 100 à 105 tonneaux⁶⁸⁴. Sa destination est Anvers puis Bruxelles pour convoyer les 260 pièces de vins de Hermans Dresselaers et les 150 autres pièces à envoyer soit 410 pièces au total. Cependant, le négociant recherche aussi des navires hollandais : « si le petit hollandais chargé de fromage étoit dans le port et qu'il est du même tonnage de 100 à 105 tx [tonneaux] je le préférerai, s'il est encore en mer j'y renonce »⁶⁸⁵.

La plupart des affrètements ne commence qu'à la mi-janvier, quand le négociant a reçu tous les ordres de sa clientèle et qu'il est fixé sur le volume total à expédier. En plus de l'affrètement pour Bruxelles sur le Père Chauvelon de 94 tonneaux, Ackerman donne à Lagarde aîné les tonnages nécessaires et ses intentions d'affrètements. La jauge du Père Chauvelon est toutefois incertaine. Ackerman découvre que ce bateau plus ne peut pas prendre plus de 85 tonneaux. La surestimation de la jauge de navires par les capitaines, afin de transporter plus de vins, est un réel problème pour Ackerman qui recommande l'attention de Lagarde sur ce point⁶⁸⁶.

⁶⁸² Déf. CNRTL. Entrepoteur : commerçant dont la fonction est d'entreposer des marchandises.

⁶⁸³ Le tonneau est, dans le vocabulaire de la marine, une unité qui fait référence à la mesure du volume ou jauge et non à la mesure de liquides. Le tonneau ne vaut donc pas la pièce de 230 litres mais des mètres cubes.

⁶⁸⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Verstracten Demeurs, 4 mars 1847.

⁶⁸⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Paul Lagarde aîné, 6 décembre 1846.

⁶⁸⁶ « (...) j'aime mieux que l'on estime la capacité des navires un peu au-dessous qu'au-dessus (sic) de leur jauge réelle. J'ai toujours de quoi charger quelques tonneaux de plus pour l'une ou

Au 20 janvier 1847, Ackerman a trois navires frétés : le Père Chauvelon pour Bruxelles, l'Alida pour Louvain, le Mélancolia pour Anvers. Le 23 janvier, Ackerman frète un quatrième navire, le Fidélité pour Gand et Ostende et un cinquième navire, le Gustave pour Anvers : ce deuxième navire pour Anvers ne suffit toutefois pas. Les quelques tonneaux non chargés sur le Mélancolia et sur le Gustave sont destinés à aller sur un autre navire, le Jeune Armand. Le négociant a frété au moins six navires, dont cinq bateau français et l'Alida, sous pavillon hollandais. On retrouve par ailleurs lors de la contraction des assurances un septième et huitième navire, l'Océan et la Bonne Marie.

Une fois les navires frétés par le négociant, via son entrepositaire de Nantes, Ackerman envoie par la Loire plusieurs convois avec les vins : tous les vins pour une ville ne sont pas envoyés en même temps mais par « couplages successifs » ; tous les vins d'un convoi ne sont pas destinés à la même ville, ce qui complexifie le travail de transbordement des vins du bateau fluvial au navire. Ainsi, selon les quantités de pièces de vins pour une ville, la cargaison peut être réparti sur deux voire trois navires et dans le cas d'un tonnage incomplet peuvent voyager avec des vins destinés à une autre ville. Jean-Baptiste Ackerman recommande à Lagarde d'éviter cependant le morcellement des « marques », c'est-à-dire la répartition en plusieurs navires des pièces de vin d'un seul client. En vue de faire les connaissements pour chacun des navires affrétés et destinés à une ville de Belgique, Ackerman inscrit « la marque » sur les pièces de vins, avec les initiales du marchand à qui elles appartiennent afin de les identifier, de les expédier ensemble et pouvoir les retirer lors de leur arrivée au port. Ackerman souhaite diviser tout au plus une à deux marques, celles de petits clients mais visiblement, Lagarde n'a pas suivi ses instructions⁶⁸⁷.

Il s'en suit inévitablement un méli-mélo pour que le négociant puisse se retrouver dans l'affrètement des vins d'un marchand, répartis en plusieurs navires, ce qui complique de toute évidence les « connaissements » à faire,

l'autre destination tandis que quelques tonneaux qui resteraient en dehors me mettraient dans un fort grand embarras pour les expédier, surtout ailleurs qu'Anvers ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Paul Lagarde aîné, 14 janvier 1847.

⁶⁸⁷ « Je vois arriver de nouveaux embarras. C'est un véritable désordre dans lequel je ne puis plus me reconnoître parce que vous n'avez suivi en rien mes instructions qui étoient pourtant bien claires et bien précises (...) il arrivera probablement qu'il y aura des marques divisées non pas en deux navires mais en trois ! ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde aîné, 15 février 1847.

retarde les expéditions et contrarie fortement les marchands étrangers⁶⁸⁸. Dans le connaissement, Ackerman inscrit l'identité du marchand, les marques, la ville et la quantité totale de chaque marque ainsi que le nombre total de pièces affrétées dans le navire. Le négociant enregistre sur chaque connaissement le nom d'un client pour la consignation : le consignataire se voit remettre par le capitaine les marchandises. Les consignataires sont des maisons connues par Ackerman auxquelles il alloue une pleine et entière confiance : elles sont aussi ses plus importantes clientes. À Louvain, il s'agit de la maison Libot frères ; à Bruxelles, messieurs Hermans Dresselaers ; à Ostende, Vandermeersch Van Holmé et à Gand Mr Gheldolf d'Haese⁶⁸⁹. Le connaissement, accompagné de sa consignation, nécessite une charte-partie pour être reconnu vrai et faire loi : la charte-partie constate légalement qu'il y a un contrat entre l'expéditeur et le capitaine du navire⁶⁹⁰. Ackerman envoie les connaissements et charte-partie à tous ses clients, ce qui annonce une expédition imminente. Sans connaissement et charte-partie, les navires ne peuvent lever l'ancre et manifestement celui qui en a la charge à Nantes ne donne pas de nouvelles, ce qui inquiète beaucoup le négociant car les expéditions prennent du retard. Une partie de la clientèle ne manque de le lui reprocher mais il s'en défend⁶⁹¹.

C'est qu'au 19 janvier 1846, le chargement des navires n'est toujours pas terminé. Le négociant tente de sauver ce qui peut l'être en recherchant des coupables au retard qu'éprouve les expéditions : glaces, défaut de navires flamands, capitaines français inexpérimentés, présence de nombreux bateaux à charger, manque d'arrimeurs. Ackerman a des mots durs pour tous, surtout pour les capitaines et les ouvriers de quais. Il accuse les capitaines français de n'avoir « jamais chargés de vins à Nantes » et d'avoir calculé leur capacité à partir de la jauge « de Bordeaux, [ils] se sont annoncés par un tonnage très supérieur à ce

⁶⁸⁸ Déf. CNRTL. Connaissement. « Contrat par lequel une compagnie de transports maritimes atteste qu'elle a reçu des marchandises à bord d'un bateau (avec en particulier mention de leur nature, nombre, poids, marque, le nom du transporteur et du destinataire, les lieux d'embarquement et de destination, le prix du transport) et par lequel elle s'engage à les remettre à leur destination, dans l'état où elle les a reçues, sous réserve de périls ou d'accidents en mer ».

⁶⁸⁹ ADML, ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde aîné, 12 février 1847.

⁶⁹⁰ Déf. CNRTL : Charte-Partie. Dr. Mar. « Écrit constatant un contrat d'affrètement ».

⁶⁹¹ « ... ceux sur qui ça tombera vont crier comme des aigles et pourtant est-ce ma faute ? Que le diable emporte la boutique ! ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Libot frères, 15 février 1847.

qu'ils ont pris réellement »⁶⁹². Quant à « Mrs les arrimeurs », ils « aiment mieux aller au bal masqué et au cabaret ! »⁶⁹³. Mais la faute en revient principalement à Lagarde qui n'a pas suivi les instructions. Sa responsabilité est invoquée par le négociant qui redoute les conséquences tant à court qu'à long terme de ces « mécomptes extraordinaires » sur ses affaires : « Il va en résulter de tout cela des aggravations de frais à la destination, il peut en résulter des laisser pour compte et dans ce cas vous comprenez que votre responsabilité se trouveroit engagée ; quant au tort que j'éprouverai dans ma clientèle, celui-là je le sentirai infailliblement dans la suite et il est inappréciable »⁶⁹⁴.

Le connaissance et la charte-partie envoyés permettent également aux clients qui le souhaitent de faire assurer leurs vins, via le négociant. Ackerman se tourne vers son entrepositaire pour connaître « le cours des assurances pour Anvers, Bruxelles et Cie »⁶⁹⁵. Seuls douze clients font assurer leurs vins soit 30% de la clientèle d'Ackerman-Laurance en 1846. Le nombre de pièces et de demi-pièces assurées représentent moins de 30% du volume total des vins facturés, avec toutefois une proportion plus forte pour les demi-pièces. Le total des vins assurés représente 20% de la valeur nette des vins facturés par Ackerman soit 10 points d'écart avec la proportion des marchands assurés : le groupe des assurés n'est donc pas homogène. Ce ne sont pas nécessairement ceux qui achètent le plus de pièces et de demi-pièces qui assurent leurs vins. En dehors de deux clients qui demeurent dans des villes hollandaises proches du Nord-Est de la frontière et dont la cargaison est envoyée avec les bateaux pour Anvers, Vanaken d'Oudenbosech et Raaymakers frères de Roozendaal, les assurés sont majoritairement localisés à l'intérieur ou en périphérie des grandes villes de Belgique : Anvers, Bruxelles, Louvain. Le coût de ces assurances se reporte sur la facture envoyée par le négociant à son client, en général peu de temps après le départ du navire pour la mer, à la toute fin janvier.

⁶⁹² Les différences régionales et nationales de mesures ne facilitent pas les conversions. C'est le cas dans le nom des contenants pour les vins où sous une même dénomination les capacités ne sont pas les mêmes. ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à P.J. Renson, 4 mai 1847.

⁶⁹³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hermans Dresselaers, 19 février 1847.

⁶⁹⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde aîné, 15 février 1847.

⁶⁹⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde ainé, 18 février 1847.

Comme les assurances, le coût de l'affrètement d'un navire est constitué d'un montant fixe, le fret qui paie le transport, et d'un montant proportionnel au volume de la cargaison, auquel il faut ajouter les frais de chargement et les droits d'entrée dans le pays. Il est supporté par le consignataire à l'arrivée du bateau qui, grâce au connaissement et à la charte-partie, peut faire la répartition des frais d'affrètement en proportion de valeur des marchandises de chaque destinataire nominal ou au porteur d'un exemplaire du connaissement. Pour exemple, pour le Père Chauvelon envoyé à Bruxelles, « le fret est de 17 F et 15% » de la valeur de la cargaison.

c) Paiements, prix, quantité et localisation des clients

La facture récapitule le type de vins, le nombre de pièces et demi-pièces et le montant total dû par l'acheteur sur ces vins. Le négociant précise les modalités de paiement, différente en fonction de sa relation, de l'ancienneté des affaires, du crédit accordé au client et du montant de la facture : les bons clients et les familiers bénéficient de plus d'aisance dans les moyens et les termes du paiement.

Le négociant pratique l'escompte d'usage à 3% à quinze jours de date sur le montant total de la facture en cas de paiement dit « comptant », sinon le paiement s'effectue « à terme », par trimestre, à trois, six, neuf et douze mois car le négociant « à l'habitude de régler [ses] comptes [dans l'année] »⁶⁹⁶. Ackerman fait également escompte à 3% pour un premier paiement à trois mois de terme pour un client qui lui a acheté quelques milliers de francs de ses vins.

À partir des lettres et des factures individuelles, les données de volume et de valeur des achats de vins pour chaque client ont été regroupées : quarante clients de Belgique sont enregistrés pour la campagne 1846 (Annexe 14). Les valeurs inscrites dans le tableau sont sous estimées car il y a des erreurs possibles et des lacunes évidentes : pour Hermans Dresselaers, l'un des plus importants clients, il n'y a pas la valeur totale de ses vins. En réalité, Hermans Dresselaers de Bruxelles est venu directement dans le vignoble goûter et choisir

⁶⁹⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Vanaken, 25 octobre 1846.

une partie de ses vins mais a chargé son fils, Florent Hermans, de s'entendre avec Ackerman pour payer les termes, enlever et faire expédier les pièces de vins. Le bruxellois est le plus gros acquéreur des vins de Saumur et de Vouvray en nombre de pièces. Sa maison d'Anvers compte également parmi les plus importantes pour Ackerman-Laurance avec 158 pièces et plus de 15 850 F de vins achetés.

Le prix moyen de la pièce de vin (deux demi-pièces valant une pièce), rendue à Nantes, assurance non comprise, est de 163,4 F ce qui correspond quasiment au prix de vente d'une pièce de Vouvray du cellier Sens ou Boisrideau, « première tête supérieure » fixée à 165 F. La médiane du prix de la pièce est un peu plus élevée (167,3 F) : les clients ont majoritairement acheté des vins de tête et de première qualité de Vouvray et de Saumur. Les 158 pièces de Hermans & Cie d'Anvers à moins de 100 F pièces indique des vins plutôt communs ou dits paysans de Vouvray ou des Petit Anjous.

En 1846, Ackerman expédie 1818 pièces et 188 demi-pièces *a minima* car des envois tardifs viennent compléter les cargaisons : le volume final est proche des 2000 pièces de vins. Ces données sur les expéditions de pièces vins en 1846 dépassent celles sur les achats pour l'opération pour la Belgique en 1844 qui étaient de 1 021 pièces et 110 demi-pièces. Elles valident largement le chiffre de 1 200 pièces avancé par le négociant à un client d'Anvers à la moitié du mois de décembre 1846 ⁶⁹⁷.

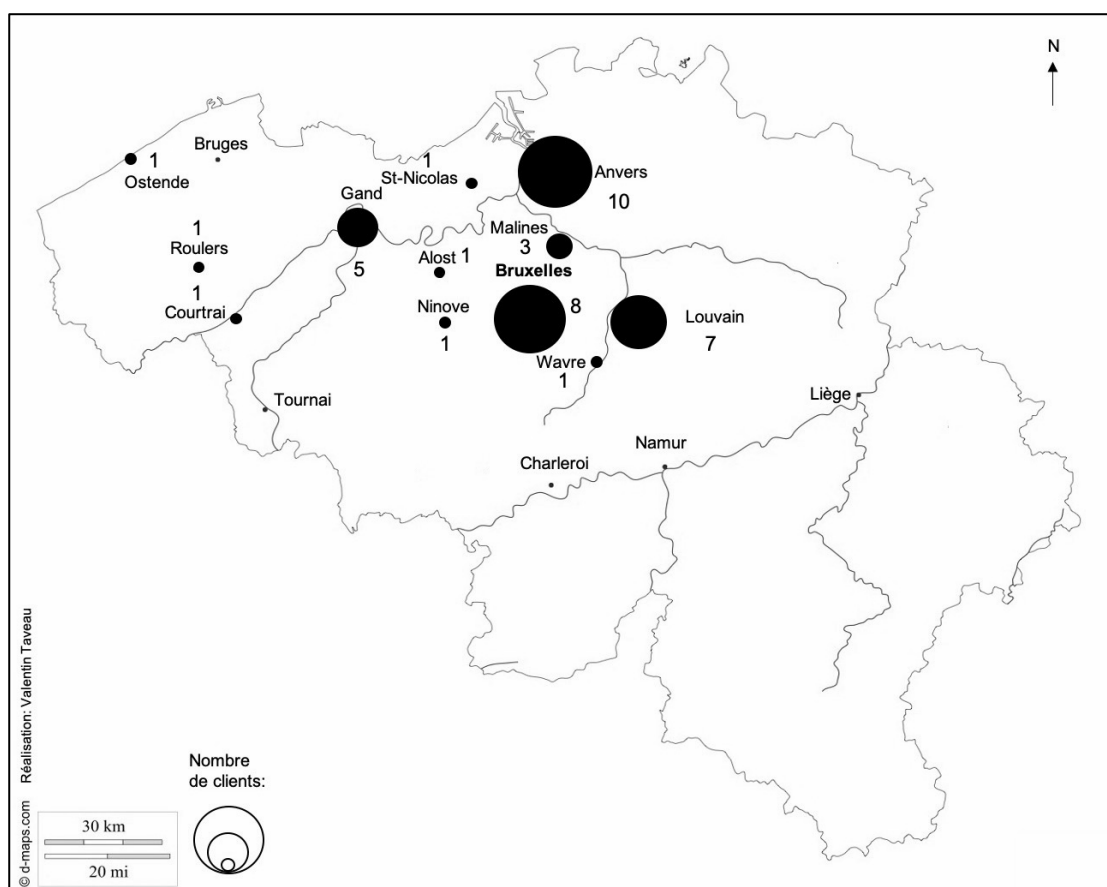
Le chiffre d'affaires de la maison Ackerman-Laurance, hors assurance, est estimée à 308 667 F ; avec les assurances, il est de 310 998 F. La médiane de facturation est plutôt élevée, puisqu'elle est de 3 500 F. Au contraire, la médiane des pièces de vins est assez faible : 50% des clients acquièrent moins de 20 pièces de vins. Au-delà, neuf clients achètent entre 24 à 50 pièces. Un plus petit groupe achète plus de 100 pièces de vins mais les écarts sont importants : le groupe est très hétérogène. Seul un client, Libot frères, dépasse les 200 pièces de vins : cette maison représente 13% du volume et de la valeur des vins facturés par Ackerman en 1846. Les clients qui ont le plus de vins ont également les plus importantes factures. Ainsi, les six premiers clients ont acquis plus de 50% des pièces de vins et doivent payer la moitié de la somme totale portée en

⁶⁹⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde aîné, 17 février 1847.

facture. Ils sont tous de villes différentes : Louvain, Anvers, Tirlemont, Alost, Gand, Ostende mais aucun de Bruxelles. Les 10% les plus facturés paient plus de 20 990 F tandis que les 10% les moins facturés paient moins de 1 700 F : le rapport est de 1 à 12 entre ces deux groupes de clients.

Bruxelles et sa périphérie sont stratégiques pour Ackerman en nombre de clients, comme les villes d'Anvers, Louvain et Gand (Carte 3). Hormis Louvain dont la représentation est enflée par les quantités et valeurs extraordinaires d'un seul client, la carte démontre très nettement que ce sont les villes et les grandes villes du littoral du Nord de la Belgique qui sont les principales importatrices en volume et en valeur des vins de Saumur et de Vouvray d'Ackerman-Laurance. Nous remarquons par ailleurs que tous les clients résident uniquement dans des villes des Flandres, dans le Nord flamand de la Belgique. Jean-Baptiste Ackerman ne fait pas le négoce des vins blancs avec toute la Belgique mais seulement avec les Flamands belges et quelques Hollandais qui habitent dans les villes proches des ports, reliées à la mer du Nord par des cours d'eaux où les bateaux sont capables de remonter l'amont.

Carte 3 : Nombre de clients par ville de Belgique pour les vins en pièces de la maison Ackerman-Laurance, 1846



Source : ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettres Ackerman Laurance à ses clients, janvier-mars 1847.

3.3. La fabrication et la commercialisation des vins mousseux (1842-1844)

3.3.1. Achat des vins pour les cuvées

En 1844, le négociant fait état de ses achats et de l'emploi des vins dans les cuvées pour fabriquer les vins mousseux⁶⁹⁸. Ackerman a acheté 314 pièces de

⁶⁹⁸ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre et tableau Ackerman-Laurance à Guénois, 18 février 1845.

vins. Il a aussi employé et porté au compte des achats 22 pièces qui étaient en magasin soit au total 336 pièces (Tableau 7).

La majeure partie des pièces de vins achetées en 1844 pour faire les cuvées de vins mousseux sont de Joué, en Touraine (82%) : 82 pièces de vin rouge et 194 pièces de vin blanc issu de raisins rouges, soit au total 276 pièces de vin de Joué (Tableau 7). Le négociant achète par ailleurs d'autres vins blancs pour les cuvées dont 28 pièces de Saumur : 20 pièces et demie à Bazille et Moricet pères, propriétaires de vignes à Rou Marson et Montsoreau près Saumur⁶⁹⁹, et 8 pièces auprès de Thiffoine et Cie, un négociant voisin d'Ackerman à Saint-Hilaire-Saint-Florent⁷⁰⁰. Jean-Baptiste Ackerman inscrit également au compte des achats les rebuts des vins pour la Belgique, soit 9 pièces et demie de vin blanc. Ainsi, 76% des vins qui entrent dans la fabrication des vins mousseux sont blancs dont 70% sont des blancs issus de rouge et 30% des blancs issus de blanc. Les 24% restants sont des vins rouges destinés à la vente.

Ackerman garde quelques pièces de vins en réserve, 26 pièces et demie, pour faire des vins vieux. Ils servent à compléter les cuvées lors du processus de vinification et au cours des opérations d'ouillage, d'addition des liqueurs de tirage et d'expéditions dans les bouteilles (Tableau 7).

⁶⁹⁹ ADML, 3 M 79, Liste des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1844.

⁷⁰⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Thiffoine et Cie, 19 mai 1848.

Tableau 7 : Bilan des achats et de l'emploi des vins de 1844 pour les cuvées de vin mousseux Ackerman-Laurance

Achats		Emploi	
Pièces de vins achetées	314	Pièces de vin de cuvée pour mise en bouteille	217
Dont Joué Blanc de rouge	194	Pièces pour réserve	26,5
Dont Joué Rouge	82	Pièces de lies, vins de lies et consommation	10,5
<u>Sous-Total Joué</u>	<u>276</u>	<u>Sous-Total cuvées</u>	<u>254</u>
Dont achat Bazille et Moricet Blanc	20,5	Pièces de vin rouge Joué vendues dont 4 non réglées	8
Dont achat Thiffoine et Cie Blanc	8	Pièces de vin rouge Joué à vendre	68
Dont rebut de Belgique Blanc	9,5	Pièces de vin rouge Joué ordinaire en caves	6
Pièces en Magasin	22		
Total	336		336

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre et compte d'achats des vins Ackerman-Laurance à Guénois, 18 février 1845.

De plus, 10 pièces et demie de lies, vins de lies et des pièces consommées de la vendange au soutirage sont enregistrées. La lie a une valeur. Une fois le vin soutiré, elle sert à la production de vin de boisson pour « ouvriers », à la distillation⁷⁰¹ ou entre dans la fabrication du vinaigre⁷⁰². Ackerman a pour habitude d'acheter et d'expédier en Belgique les vins blancs sur lie. La pratique

⁷⁰¹ BMA, 3721, Ch. Drouard, *Notice sur l'œnologie par rapport à l'Anjou*, 1851. Charles Drouard est membre de la société Frémy Frères, Fils et Cie de Chalonnes-sur-Loire, maison qui produit également des vins mousseux au milieu du siècle.

⁷⁰² « (...) Quoiqu'il soit exorbitant de dire que deux pièces de grosse lie, puissent produire une demi-pièce de vin clair. Quoiqu'il soit exorbitant d'estimer 70f de vin de lie qui n'est propre qu'à faire du vinaigre (...) ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lecacheur, 13 décembre 1846.

d'achat et d'expédition des vins blancs sur lie est attestée par plusieurs auteurs sur la viticulture en Anjou pour des vins « fins », de qualité, et reliée aux us et coutumes des négociants marchands belges et hollandais tandis que les vins communs sont enlevés soutirés⁷⁰³. Ackerman achète également ses vins de Joué et de Saumur blancs sur lie. Les ouvriers de caves réalisent les opérations de collage et de soutirage après la première fermentation. Les vins blancs de rouge de Joué et les vins blancs de Saumur sont réceptionnés sur lie par la maison de négoce, par intérêt économique puisqu'il évite des frais de soutirage et permet de produire de petites boissons vineuses, mais aussi parce que le négociant, pour faire les cuvées de vins mousseux qui demandent savoir-faire et soin, a besoin de contrôler la vinification en vue des assemblages des vins.

Enfin, dans les achats figurent également 82 pièces de vins rouge de Joué qui se retrouvent dans le détail des emplois : 68 sont encore en Indre-et-Loire, 6 dans les caves Ackerman-Laurance, 4 vendues à Delhaye de Belgique et deux vendues mais non réglées à deux clients du « pays » (Tableau 7). Ces pièces de vin rouge ne rencontrent pas un franc succès auprès des marchands flamands de Belgique.

Dans le Tableau 7, le détail des pièces de vins achetées par le négociant est restitué ce qui nous permet de comprendre la fabrication des cuvées de vin mousseux. Les vins de Joué représentent les 4/5^e des vins achetés, dont 82 pièces de vin rouge et 194 de vin blanc issu de raisins rouges. Le vignoble de Joué est réputé pour la qualité de ses vins rouges⁷⁰⁴. Les diverses correspondances au sujet des vins de Joué par Ackerman démontrent qu'une partie est achetée « pour champaniser »⁷⁰⁵.

⁷⁰³ « (...) Contrairement aux habitudes, les vins fins de Saumur sont laissés et achetés de préférence sur lie, par les négociants belges surtout ; tandis que les vins communs sont soutirés avec soin » BMA SA, 3713, Guillory aîné, *Sur la viticulture de Maine-et-Loire d'après le docteur Jules Guyot*, Angers, Imprimerie-Librairie de E. Barassé, 1869.

⁷⁰⁴ Cavoleau juge qu'en rouge, « les vins de Joué sont les meilleurs » et sont « les crus les plus estimés » du département d'Indre-et-Loire ; en blanc, ce sont les vins de Vouvray et de Rochecorbon qui arrivent en tête du département. J.-A. Cavoleau, *Œnologie française, ou Statistique de tous les vignobles et de toutes les boissons vineuses et spiritueuses de la France, suivie de considérations générales sur la culture de la vigne*, Paris, Madame Huzard, 1827, p. 145-146.

⁷⁰⁵ « Pensez aussi aux comptes Louvet et trouillard, Durand et Cie, Caret et Minguet, Lagarde, compte des vins de Joué pr [pour] champaniser ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Guénois à Ackerman-Laurance, juillet 1843.

En septembre 1842, Ackerman est autorisé à acheter 80 barriques de vins blancs et rouges dont 20 barriques, celles de vins blancs, sont conservées tandis que le reste des vins rouges est vendu⁷⁰⁶. On retrouve cette séparation dans l'emploi des vins en 1844. Le compte en 1842 de Roy Meunier de Joué montre que des vins blancs sont produits à Joué, aux côtés des vins rouges, sans que nous sachions si ce sont des vins blancs issus de cépage blanc ou issus de cépage rouge de Joué, mais pressés en blanc. Plusieurs qualités de vin blanc de Joué sont décrites par Roy Meunier dans son compte : « Les vendanges ont produit : 28 P. [pièces] vin rouge, 6 P. vin blanc de cuvée, 9 P. vin blanc de Pinaud Chez Mr Roy ; 48 ½ P. rouge dont 1 consommée aux vendanges, 22 P. blanc de cuvée Chez Mr Pillet= 107 P. »⁷⁰⁷. De ces exemples sur les vins de Joué en 1842, deux éléments à retenir : il y a moins de vin blanc que de vin rouge produit à Joué, dans une proportion 1/4 à 1/3 de blanc contre 3/4 ou 2/3 de rouge ; les vins blancs achetés par Ackerman à Joué sont en partie issus du cépage blanc « Pinaud », plus connu sous le nom de Pineau blanc, Pineau de la Loire ou Chenin, largement présent à Saumur et dans le Vouvray, mais également des « blancs de cuvée », des vins de première tête, et qui sont selon nous des vins blancs issus de cépage rouge⁷⁰⁸.

Les vins de « Joué » qui ne sont pas explicitement qualifiés de « rouge » dans son compte de 1844 sont bel et bien des vins blancs de raisins rouges. Ackerman le confirme dans sa correspondance avec sa clientèle en mai 1847 : « Quant à mes vins de Champe [Champagne] 1846, que je fais avec du raisin rouge, ils ne seront pas prêts avant le printemps Pain [Prochain] » ce qui conforme par

⁷⁰⁶ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, 18 septembre 1842.

⁷⁰⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Compte de Roy Meunier Joué, (septembre) 1842.

⁷⁰⁸ Au milieu du XIX^e siècle, Jean-Baptiste Ackerman a lui-même déclarée avoir essayé les vins issus de cépages rouges à partir de 1838. *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, op. cit.*, p. 105. Millet dans son *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire* confirme la date donnée par Ackerman et précise en note « qu'à l'exemple des champenois, il (Ackerman) employa des raisins rouges, provenant du département d'Indre-et-Loire », pressés « à la manière des raisins blancs et sans les faire cuver ». « Ces vins sont faits ou avec des raisins blancs, ou, comme en champagne, avec des raisins rouges, que l'on presse à la manière des raisins blancs et sans les faire cuver. Ils varient pour la douceur et la force expansive du gaz qu'ils renferment, ce qui les fait distinguer en vins secs et doux et en grands et petits mousseux ». P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856.

ailleurs la durée minimum d'un an et demi entre la date des vendanges et l'expédition⁷⁰⁹.

Les vins de Joué blanc, blanc de rouge, et de Saumur blanc par Jean-Baptiste Ackerman entrent dans les cuvées pour faire les vins mousseux. Ils sont utilisés pour réaliser l'assemblage des vins afin de composer le vin de base qui permet de fabriquer les vins mousseux « à la façon de Champagne ». Mais, contrairement à la technique champenoise d'assemblage de raisins rouges sélectionnés lors de la vendange avant un pressurage en commun, pour faire le vin « gris », Ackerman assemble et mélange directement non pas la vendange mais les vins de différents crus⁷¹⁰. La technique de l'assemblage utilisée par Ackerman est moins minutieuse puisqu'il n'y a pas de sélection des raisins lors des vendanges, ni de pressurage en commun des différents grains pour faire le vin, ce qui peut nuire au liage⁷¹¹. Elle est toutefois moins onéreuse et permet de réaliser l'assemblage directement à partir de vins blancs qui ne sont pas spécialement cultivés pour la champagnisation.

Les vins blancs et blancs de rouge de Joué présentent en effet un double avantage pour Ackerman. Tout d'abord, ils sont moins chers que les vins de Saumur et de Vouvray puisque les celliers de tête, les premiers et seconds crus destinés à l'exportation pour la Belgique et la Hollande fixent les prix du marché : 165 F la pièce de première tête en 1846, un prix bien supérieur aux meilleurs rouges comme le Joué à 110 F pour la première tête. La pièce de Joué blanc varie entre 43 F pour Roy Meunier (cépage Pineau en 1842) jusqu'à 80 F en 1844 (Tableau 8). Ces vins sont plus avantageux pour le négociant.

Par ailleurs, les vins rouges secondaires de Joué sont majoritairement issus des cépages rouges Cot, Grolleau, Meunier, Morillon et Macé-doux⁷¹². Tous ces cépages rouges, cultivés à Joué, donnent des raisins qui peuvent être pressés à

⁷⁰⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lainé Laroche, 14 mai 1847.

⁷¹⁰ La technique du mélange des vins pour faire le vin gris est attestée par Benoît Musset dans sa thèse. L'auteur fait référence à N. Pluche, *Le Spectacle de la nature ou Entretiens sur les particularités de l'histoire naturelle qui ont paru les plus propres à rendre les jeunes gens curieux et à leur former l'esprit*, t. II, p. 358. Voir B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux...*, *op. cit.*, p. 78.

⁷¹¹ *Ibid.*

⁷¹² A. Jullien, *Topographie de tous les vignobles connus*, Paris, Huzard et Colas, 1816, p. 72. Le Cot est connu sous le nom de Cot de Touraine et peut-être pressé à la manière des blancs pour faire du rosé ; le Grolleau et le Morillon, nom vulgaire pour le Pinot Noir, entrent dans la fabrication des Crémants de Loire de nos jours ; Le Pinot Meunier et le Pinot Noir sont les deux cépages majoritaires qui entrent dans l'élaboration du Champagne.

la manière des vins blancs et, sauf le Cot, entrer dans la fabrication des vins mousseux : les cépages sont identiques à ceux de la Champagne.

L'industrie développée par Ackerman à Saumur favorise l'exploitation des vins blancs, mais aussi des raisins rouges qui peuvent être pressés en blanc, des crus secondaires de moindre qualité et qui ne sont pas ou peu exportés. Elle permet également de développer les techniques de vinification des vins blancs et participe à l'amendement de la viticulture pour fournir des vins plus à même de répondre aux besoins de la champagnisation. L'enjeu est d'améliorer la viticulture, de venir concurrencer les vigneron champenois, mais surtout d'augmenter les débouchés des vins locaux et d'intéresser les maisons de Champagne avec ces vins destinés à la champagnisation. La fabrication des vins mousseux permet en outre de palier aux mauvaises années du vignoble par l'emploi des vins de petite qualité ou d'importantes quantités, et d'éviter la distillation des vins. Les vins mousseux ont également un territoire de commercialisation plus large que les vins tranquilles de Saumur qui, lors d'événements politiques ou économiques, voient leurs débouchés à l'exportation avec les pays du Nord réduits. L'industrie des vins mousseux offre des solutions aux problèmes que rencontre les vignobles d'Anjou et de Saumur⁷¹³.

L'innovation de Jean-Baptiste Ackerman ne réside pas dans la création à proprement dit du vin mousseux, puisque certains vins de Saumur et de Touraine, ceux issus du Pineau Blanc notamment, sont connus pour avoir tendance à mousser « naturellement »⁷¹⁴. Il innove dans la reproduction de pratiques, dont l'emploi de vin blancs issus de raisin rouge, et de techniques qui permettent de contrôler la vinification des vins en vue de produire et de commercialiser des vins mousseux à partir des vins de Saumur, d'Anjou et de

⁷¹³ « A l'aide de ces moyens, nos vins, dans les années médiocres en qualité et en abondance, seraient transformés en excellents mousseux et doubleraient de valeur ». N. Planchenault, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, Angers, Imprimerie P. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1866, p. 42.

⁷¹⁴ « Franc Pineau (issu de Pineau blanc) : il donne dans les années de maturité un vin généreux, doux et mousseux, qui, souvent égal au vin de Champagne ». N. Planchenault, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, op. cit, p. 3-4. Voir aussi « ... la mise en bouteilles en mars donne les vins mousseux naturels de Maine-et-Loire ». Guillory aîné, *Sur la viticulture de Maine-et-Loire d'après le docteur Jules Guyot*, Angers, Imprimerie-Librairie de E. Barassé, 1869, p. 7.

Touraine dans le cadre d'une activité économique⁷¹⁵. L'innovation d'Ackerman repose donc sur la réussite de l'introduction et la pérennisation d'une fabrication en série de vins mousseux à la façon de Champagne à Saumur à partir des vins de Saumur, d'Anjou et de Touraine et ce dans un but commercial.

⁷¹⁵ « Indépendamment de ce vin mousseux, que l'on obtient en n'employant toutefois que des vins blancs de l'année, et que chacun peut faire chez soi, il en est d'autres, et particulièrement une variété ou modification de celui-ci, introduite dans ce département, il y a une trentaine d'années ou environ, sous le nom de Vin champanisé ». P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856, « Vins mousseux, vins fabriqués ou champanisés ».

Tableau 8 : Bilan des achats de vins destinées aux cuvées de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1844

Nom/Propriétaire	Lieu	Nombre de pièces	Prix/Pièce, en Francs	Enfuté ou fut à charge	Payé, en Francs	À payer, en Francs	Total, en Francs
Germonière	Joué	24,25	76	Enfuté	921,5	921,5	1843
Veuve Crémière	Joué	46	73	Enfuté	3358		3358
Pillet et Boyer	Joué	44	43	Futs à charge	946	946	1892
Magaud	Joué	20,5	75	Enfuté	1537,5		1537,5
Rose	Joué	6,25	75	Enfuté	234,38	234,37	468,75
Veuve Schuett	Joué	40,5	65	Futs à charge	1316,25	1316,25	2632,5
Roy Meunier	Joué	25,5	43	Futs à charge	548,25	548,25	1096,5
Hardy	Joué	65,25	80	Enfuté	5220		5220
Mme Petitgars	Joué rouge	4	81	Enfuté	324		324
Total Joué		276,25	68 en moy.		14405,88	3966,37	18372,25
Dont Joué rouge		82					
- Joué rouge au vignoble		68					
-Joué rouge en caves vendu ou à vendre		14					
Dont Joué blanc de rouge en caves		194					
Bazile et Morciet	Saumur	20,5	93			1902,15	1902,15
Thiffoine et Cie	Saumur	8	60			480	480
Rebut Belgique	Vouvray/Saumur	9,5	60			570	570
Total Saumur/Vouvray		38	71 en moy.			2952,15	2952,15
Total des achats		314,25					58068,9

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre et compte des achats Ackerman-Laurance à Guénois, 18 février 1845

3.3.2. Assembler et mélanger les vins pour créer les cuvées

En 1844, les 194 pièces de vins blancs de rouge sont achetées à neuf propriétaires différents, tous de Joué, dont trois femmes, dans des proportions et des prix différents (Tableau 8).

Les celliers de Roy Meunier et de Pillet et Boyer sont achetés 43 F pièce et celui de la veuve Schuett à 65 F. Les autres celliers oscillent entre 73, 75 et 76 F mais le Hardy est vendu 80 F pièce et celui de Madame Petitgars, le plus petit, est vendu 81 F. La différence de prix s'explique par des conditionnements différents : pour les trois celliers en dessous de 70 F, le négociant doit envoyer ses propres fûts tandis que les autres propriétaires font payer du fût et de la mise en fût du vin dans leur prix de vente. Le paiement est réalisé moitié fin janvier, moitié à la Saint-Jean, sauf pour quatre propriétaires dont le paiement est comptant. Au mois de février 1845, Ackerman estime avoir payé 78% des 18 372,25 F, somme totale due aux propriétaires pour les 276 pièces de vins de Joué achetées en 1844 (Tableau 8).

Le négociant achète par ailleurs des vins blancs issus de raisins blancs. Il acquiert 20 pièces et demie de vins vieux de Saumur, auprès de Bazile et Moricet au prix de 93 F environ la pièce : ces vins ne sont pas des premiers crus ou crus secondaires des « Coteaux de Saumur » mais ils sont d'une meilleure qualité que les vins blancs communs de Thiffoine ou les rebuts de la Belgique, comptés 60 F pièce.

C'est donc avec les 194 pièces de vin blanc de Joué, les 38 pièces composées de vin vieux de Saumur, de vins communs et de vins de rebut qu'Ackerman estime pouvoir faire ses cuvées pour la fabrication des vins mousseux. Il porte en outre au débit du compte des vins mousseux 22 pièces de ses propres vins vieux en magasin. Le nombre total de pièces alors utilisées pour les cuvées des vins 1844 est de 254 pièces⁷¹⁶.

Sur les vins de 1844, Ackerman créé trois cuvées : une de première qualité de 123 pièces, une deuxième dites « vin anglais » de 72 pièces et une troisième

⁷¹⁶ Les 82 pièces de vin rouge ont été achetées pour la vente. Quatre pièces ont été vendues et réglées par un client de Belgique tandis que 10 sont à Saumur et 68 pièces sont encore à Joué « mais il faut le tems (sic) et l'occasion de les vendre » de l'aveu d'Ackerman. ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre et compte des achats Ackerman-Laurance à Guénois, 18 février 1845.

de deuxième qualité de 21 pièces (Tableau 9). Pour les cuvées de première qualité et « vin anglais », 20 et 4 pièces de ces vins sont respectivement mises en réserve, ce qui n'est pas le cas pour la deuxième qualité. Les pièces des trois cuvées et les pièces réserves forment 240 pièces pour faire 44 160 bouteilles⁷¹⁷. Le nombre de bouteilles estimé à partir des données de l'emploi des vins de 1844 ne tient pas compte de la casse qui peut aller de 4 à 10%⁷¹⁸. On se rapproche du chiffre de 40 000 bouteilles annoncées comme un objectif par Ackerman en septembre 1844⁷¹⁹.

Ackerman mélange le vin de Joué dit « nouveau » avec les vins vieux achetés et ceux en magasin pour créer la cuvée de première qualité et celle de vin anglais ; une partie des vins de Joué nouveau se retrouve en réserve pour servir à l'ouillage mais également dans la liqueur de tirage, composée de sucre candi et de levure⁷²⁰. Il y a une nette différence dans la proportion de vin vieux entre la première cuvée et la cuvée « vin anglais » : 17% de vin vieux dans la première, 25% dans la deuxième (Tableau 9). Visiblement, le vin anglais, qu'il faut comprendre par goût anglais, est un vin plus sucré puisque le vin vieux utilisé est un vin blanc de Saumur un peu liquoreux, très apprécié des Flamands et parfois comparé au vin du Layon⁷²¹.

⁷¹⁷ Selon notre calcul, 240 pièces multipliées par la contenance d'une pièce d'Anjou, 230 litres donnent un résultat de 55200 litres ou 55,2 hectolitres. Ces 55200 litres multipliés par la contenance d'une bouteille de Champagne à 0,8 litres donnent un résultat de 44160 bouteilles.

⁷¹⁸ B. Musset, *Vignobles de Champagne et vins mousseux...*, op. cit., p. 604.

⁷¹⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 8 septembre 1844.

⁷²⁰ L'ouillage est l'opération qui consiste à maintenir les fûts de vin plein, par remplissage successifs avec un vin de même qualité afin de palier à la perte de vin provoquée par l'évaporation ou le coulage. Il permet également d'éviter l'oxydation et la « piqûre acétique » du vin.

⁷²¹ « Les vins de Saumur offrent plus d'ensemble. Il n'y a point d'écarts considérable dans la densité et le degré alcoolique, comme dans les autres vins. Ils se rapprochent même du Layon par leur richesse alcoolique : ils ont 9°6 en moyenne et les autres 9°8. Leur maximum s'élève à 12°4 et leur minimum à 7° ». Th. Chevreul, *Étude sur les vins d'Anjou*, Angers, Imprimerie Librairie Lachèse et Cie, 1892, p. 25.

Tableau 9 : Répartition des vins de 1844 dans les cuvées pour vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance

Cuvées	1ère	2ème	3ème	Vinification	Total cuvées/magasin
Spécificité	1ère qualité	Vin anglais	2e qualité		
Nombre de pièces vin de Joué nouveau	101,5	54	5,5		161
Vin vieux Bazile et Moricet et Ackerman	21,5	18			39,5
Vin blanc commun Thiffoine et Cie			8		8
Rebut de la Belgique			7,5		7,5
Pour pièce pure				1	1
Total cuvées	123	72	21	1	217
Réserve	20	4			24
Vin pour liqueur Reliquat vins Bazile et Moricet, Ackerman				2,5	2,5
Total Magasin	20	4		2,5	26,5
Total	143	76	21	3,5	243,5
Consommation Vin vieux Bazile et Moricet et Ackerman					0,5
Consommation Joué nouveau					3,5
Rebut Joué nouveau en boisson					2
Lie					2
Vin de lie					0,5
Une futée de Joué nouvelle, répartie sur les cuvées					1
Une pièce de vin blanc commun Thiffoine et Cie passée sur la réserve 2e					1
Total					254

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre et compte Ackerman-Laurance à Guénois, 18 février 1845.

Pour la troisième cuvée, dite de « deuxième qualité », les quantités et les proportions sont encore différentes. En effet, seulement 5 pièces et demie sont utilisées contre 8 pièces de vin blanc commun et 7 pièces et demie de vin de rebut de Belgique : la quantité de vin de Joué nouveau n'entre que pour 1/4 dans la troisième cuvée de deuxième qualité.

Deux pièces et demie de vin vieux sont également gardées en magasin pour faire du vin à liqueur qui sert notamment à élaborer la liqueur d'expédition. Enfin, une pièce de vin blanc commun de Thiffoine est gardée « pure » tandis qu'une autre est « passée sur la réserve de la cuvée 2 » et une futée de Joué a été répartie sur les différentes cuvées pour les compléter. Quelques pièces de vin vieux et de vin nouveau ont été également consommées tandis que les rebuts fournissent du vin de boisson, du vin de lie et de la lie.

Une fois l'assemblage des vins jeunes et vieux réalisés, le négociant peut les mettre en bouteilles lors de l'opération de tirage des vins et les travailler ensuite pour la prise de mousse. Auparavant, les cuvées ont été soutirées « au moins deux fois » et collées⁷²². Le tirage des vins de cuvées pour la prise de mousse se fait à la fin de l'hiver et au printemps, généralement à partir du mois de mars, mais dans le cas de la maison Ackerman-Laurance le tirage peut être effectué au mois de juin.

Entre le moment des achats des vins tranquilles pour les cuvées à l'automne et le tirage au printemps suivant, le négociant planifie, commande et réceptionne ses achats de bouteilles, de bouchons et d'étiquettes à l'effet de travailler puis de commercialiser ses vins mousseux.

⁷²² « Les vins blancs de l'année de première qualité, comme ceux de qualité inférieure, après avoir été soutirés au moins deux fois et collés ensuite. Puis mis en bouteilles dans le mois de février ou de mars, prennent une puissance de gaz acide carbonique qui les rend mousseux, souvent à l'égal des vins de Champagne eux-mêmes. Aussi faut-il que le bouchon soit forcé, ficelé ensuite, ou, mieux encore, maintenu avec du fil de fer bien recuit, et recouvert d'un enduit de cire à cacheter ». P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856, Ch. « Vins mousseux ou vins champanisés ».

3.3.3. Matières et matériels pour la mise en bouteille

a) Les bouteilles

En 1842, la « manufacture de glaces, verres à vitre, cylindres, bouteilles et cruches en verre de couleur » Hutter et Cie, située Rive de Gien dans le département de la Loire, compte parmi les créanciers de la maison Ackerman-Laurance pour 11 258,5 F soit moins de 4% du total du passif ⁷²³. La verrerie fournit à Ackerman des bouteilles mais aussi des « chopines », c'est-à-dire des demi-bouteilles⁷²⁴. Si le négociant trouve que la qualité du verre est excellente, il souligne qu'elles « pèchent par la forme tantot (sic) d'une façon, tantot (sic) d'une autre ». Les remarques viennent surtout de la clientèle anglaise qui se plaint du fonds renforcé outre mesure ce qui leur donne l'air de bouteilles frauduleuses et diminuent la contenance réelle, de même que le « col épais et disgracieux (...) »⁷²⁵.

Jean-Baptiste Ackerman souhaite obtenir une « similitude complète (sic) de forme et de contenance avec les usines où s'approvisionnent les maisons de Champagne ». Il envoie des modèles à son verrier, envisage d'envoyer un de ses contremaîtres, l'un des frères Bourdon, pour surveiller la fabrication à la première demande importante et donne ses instructions sur la forme des bouteilles⁷²⁶. Il appelle le verrier à porter une attention particulière à l'embouchure « droite et non en trompette, sans bagues intérieures, moyenne », sur le col « qui doit être gracieux et élancé et non pas court et épais » et sur le fonds « qui doit être renforcé raisonnablement de manière à ne pas avoir l'air de servir à diminuer la contenance ». La contenance « doit être uniforme autant que possible, c'est-à-dire ne jamais descendre au-dessous de 79 cent. [Centilitres] ni monter au-dessus de 81 (...) mais j'aime mieux un cent. de plus que de moins »

⁷²³ ADML, 222J 1, Fonds A-L, passif de 1842. La verrerie reçoit 10% de sa créance en un dividende versé en 1843. ADML, 222J 1, Fonds A-L, État des répartitions 1843, tableau E.

⁷²⁴ ADML, 222J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 7 mars 1843.

⁷²⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 3 avril 1846.

⁷²⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 3 avril 1846.

et pour la couleur, « il ne faut pas non plus que le verre soit par trop blanc [souligné dans la source] » précise-t-il⁷²⁷.

Les bouteilles prises pour modèle par Ackerman sont celle de la « maison Cliquot (sic) » notamment pour le « fonds » car elles ont « cette bulle ou bouton(qui) dissimule à l'œil le renforcement »⁷²⁸. Les conditions posées par le négociant à son verrier sur la forme des bouteilles témoignent une fois de plus de sa politique d'imitation de la production de vin mousseux des maisons de Champagne pour arriver à une confusion esthétique qui doit empêcher toute critique et réticence à l'achat de ses vins mousseux. La qualité du vin comme du verre est vantée par Ackerman à ses clients comme supérieure aux vins de Champagne, ce qui atténue quelques vices de forme, corrigéables : « Mes bouteilles pèchent un peu par la forme, je le sais et j'y porterai remède à l'avenir [souligné dans la source], mais la qualité du verre ne laisse rien à désirer, il est plus fort [souligné dans la source] que celui des meilleurs bouteilles de Champagne, cela vous pouvez l'assurer, parce que j'en suis sur (sic), ayant faits des essais comparatifs »⁷²⁹. C'est principalement à la clientèle anglaise qu'il faut assurer la bonne qualité des bouteilles qui « pour la forme, la couleur et la contenance satisferont à toutes les exigences possibles »⁷³⁰.

Dans un autre courrier du mois de juin, la contenance se révèle être trop petite, très inégale d'une bouteille à l'autre et le négociant souhaite qu'elle soit finalement au-dessus de 83 centilitres pour être acceptées à l'étranger, en Angleterre notamment⁷³¹. Il précise par ailleurs « que la mesure se prend sur la bouteille bonne à boucher [souligné dans la source], c'est-à-dire pleine à deux

⁷²⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 3 avril 1846.

⁷²⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 3 avril 1846.

⁷²⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à T. G. Gleichman, 10 juillet 1846.

⁷³⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. K. Kendall, 14 mars 1847.

⁷³¹ « (...) je viens d'en mesurer huit, sur les huit j'en ai trouvé une de 75 cent une de 76, une seule de 80, les autres de 77 à 78, moyenne 77. Ce seroit trop petit même pour la France où la mesure doit être de 79 à 80. Mais pour l'étranger où l'on paye des frais et des droits énormes, il faut arriver au maximum de la mesure tolérée par la douane ; une bouteille que j'ai rapportée de Hambourg comme modèle, mesure 84 cent. [centilitres]. La mesure légale d'Angleterre que j'ai rapportée également, admet la bouteille de Champagne jusqu'à concurrence de 85 à 86 cent. et on ne la considère pas comme de jauge lorsqu'elle descend en dessous de 83. Il faut donc que nos bouteilles tiennent de 83 à 84 cent. (...) Peut être que les bouteilles que je vous ai envoyées ne sont pas d'une aussi forte contenance je ne les ai pas confrontées avec des bouteilles expédiées à l'étranger, sous ce rapport n'y ayez aucun égard, gardez et tenez-vous à la mesure de 83 à 84 centil. ». ADML, Fonds A-L, 222 J 1443, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 28 juin 1846.

pouces du gouleau (sic) »⁷³². C'est un problème récurrent pour Ackerman qui encore en mars 1847 répète que c'est un sujet capital qui lui fait manquer « des affaires nombreuses et importantes uniquement parce que (ces) bouteilles n'avoient pas la forme voulue »⁷³³.

C'est en général à partir de février ou mars que le négociant, en prévision du tirage, fait la commande de ses bouteilles « qui est une affaire considérable » et encore jusqu'au moment du tirage⁷³⁴. En mars 1847, il réceptionne une partie des 12 000 bouteilles commandées et en commande encore 4 à 5 000 bouteilles pour une livraison dans la première quinzaine de mai⁷³⁵. Le prix n'est pas fixé à la bouteille mais à la centaine ou au mille commandé. Toutes les bouteilles ne sont pas vendues au même prix car il en existe de différents types et formats, comme les demi-bouteilles, et de différentes qualités : Ackerman est notamment intéressé par les bouteilles « champenoises de 2^e qualités », moins chères. Il a également la capacité de refuser de payer les bouteilles expédiées par la verrerie si elles ne sont pas arrivées à la date entendue : c'est le cas en juillet 1847 pour 5 000 demi-bouteilles qui n'ont pas été expédiées à temps pour la « saison des tirages ». Ackerman propose alors de les emmagasiner pour le compte d'Hutter et Cie, sans avoir à les payer, avant la prochaine saison⁷³⁶.

La réception et l'entrée des bouteilles vides en caves est un travail long et fastidieux puisque les caisses de bouteilles vides sont déchargées à la main par les ouvriers qui les entreposent en caves dans l'attente du lavage et du mirage, travail réalisé par les femmes, et de la mise en bouteille, réalisé par les hommes. Dans les années 1840, les bouteilles vides sont expédiées par voie fluviale car le fret par chemin de fer, qui permet certes de gagner du temps et d'expédier en un seul convoi, n'est pas encore totalement au point : la casse est très importante et les prix de transport sont élevés.

En revanche, dans la décennie 1840, Ackerman-Laurance expédie des paniers et des caisses de bouteilles par le chemin de fer pour des commandes pressées, des envois d'échantillons pour les vins tranquilles et les mousseux, par grande

⁷³² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 28 juin 1846

⁷³³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 22 mars 1847.

⁷³⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre et compte Ackerman-Laurance à Guénois, 18 février 1845.

⁷³⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 22 mars 1847.

⁷³⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hutter et Cie, 10 juillet 1847.

vitesse et petite vitesse, en France mais aussi vers la Belgique. C'est encore ponctuel en 1847-1848, car les frais sont un peu plus chers mais c'est le prix « d'une très grande célérité »⁷³⁷.

b) Les bouchons

Après les bouteilles, la qualité des bouchons est primordiale pour Jean-Baptiste Ackerman. Le négociant la recherche constamment. Comme pour les bouteilles, il anticipe le nombre de bouchons en fonction du nombre de bouteilles et demi-bouteilles prévues.

Dans le cas des vins mousseux, le négociant a besoin de deux types de bouchon par bouteille : les bouchons de tirage, de façon à fermer hermétiquement et solidement la bouteille après le tirage afin de réaliser la seconde fermentation, la prise de mousse et le travail sur lattes et sur pupitres où le vin ne doit pas s'échapper par le goulot ; les bouchons d'expéditions qui sont posés après le dégorgement, l'expulsion du bouchon de tirage et l'adjonction de la liqueur afin de pouvoir expédier les vins mousseux et les conserver. Il y a donc deux types de bouchons, plusieurs qualités et plusieurs grosseurs pour s'adapter aux différents usages et embouchures des bouteilles et demi-bouteilles.

Pour les bouchons de tirage et d'expédition, Ackerman-Laurance s'adresse à la maison Jasmin fils et Cie d'Épernay qui fournit plusieurs maisons de Champagne. Il commande ainsi en février 1846 deux « ballots » chacun de 6 000 bouchons d'expédition, « l'un des grosseurs n°1 et 2 ci-joint, l'autre des grosseurs n°3 et 4, les échantillons sont pris sur le petit bout de bouchon » pour s'adapter aux embouchures des bouteilles et des demi-bouteilles qui ne sont pas forcément régulières⁷³⁸. Pour les bouchons de tirage, de moindre qualité car ils ne sont pas destinés à la commercialisation, doivent toutefois être de bonne facture pour éviter le coulage et l'évaporation du vin : le négociant s'adresse alors à des maisons de Bordeaux ou de Paris.

⁷³⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Thinpont, 4 mai 1847.

⁷³⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Jamsin fils et Cie, 3 février 1846.

Puis, c'est auprès de la maison Sonnes située à Nantes puis à Angers en 1847, qu'il se fournit en bouchons dits de « Bordeaux », pour les vins tranquilles et bouchons de tirage, et d'expéditions pour les bouteilles de vin mousseux⁷³⁹. Les bouchons sont expédiés en balle ou « ballot », par voie fluviale sur les vapeurs, les *steamers*, ou par voie de terre, par roulage. La vente des bouchons est réalisée au millier et le prix dépend du type de bouchon et de la qualité. Les bouchons d'expéditions de première qualité vendus par la maison Sonnes sont au prix de 70 F le mille, ceux de 2^e qualité de 40 à 45 F le mille tandis que ceux de tirage sont vendus à 30 F le mille⁷⁴⁰ ; le paiement est à réaliser dans les six mois à réception de la facture.

Ackerman souligne rarement le défaut de qualité des bouchons envoyés par Sonnes mais la clientèle de Londres remarque des inégalités dans la taille. Le négociant ne s'en inquiète pas outre mesure, car l'essentiel c'est que le bouchon ferme hermétiquement, ne communique pas de goût au vin dans la bouteille, ne se détériore pas ou ne se réduise pas sous l'effet de la sécheresse et surtout qu'il « saute bien » au moment de l'ouverture. Il faut également que le sommet du bouchon soit bien plat, afin de pouvoir le marquer ; le bouchon doit recouvrir la bague du goulot afin de pouvoir l'attacher fermement à la bouteille à l'aide de ficelle ou de fil de fer.

c) Ficelle, fil de fer et feuille d'étain

Le bouchon est enfoncé manuellement dans le goulot par un ouvrier à l'aide d'un maillet de bois ou d'une machine puis il est immédiatement attaché à la bague située à l'embouchure de la bouteille, par de la ficelle croisée par-dessus le bouchon, nouée au goulot et doublé par un fil de fer⁷⁴¹. La ficelle sert également à fermer les paniers en osier qui servent au conditionnement et au

⁷³⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Sonnes, 12 mars 1846.

⁷⁴⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Sonnes, 19 octobre 1846 et 20 août 1847.

⁷⁴¹ « (...) les bouchons sont gros et longs, proportionnés, bien entendu, à l'embouchure de chaque belle [bouteille], ils sont serrés avec des ficelles et du fil de fer ». ADML, Fonds A-L, 222 J 1443, lettre Ackerman-Laurance à Mitchell & Cie, 4 mars 1848. Voir aussi C. Wolikow, S. Wolikow, *Champagne !...*, *op. cit.*, p. 37.

transport des vins. Elle est alors plombée ce qui assure à la fois la solidité du lien et fait office de scellés afin de se garantir de la non-ouverture du panier entre la sortie des caves et la réception du panier par le client.

Pierre-Aimé Millet dans son *État actuel de l'agriculture du département de Maine-et-Loire* décrit en 1856 un procédé de bouchage en usage quasiment à l'identique dans la maison Ackerman-Laurance. Il précise que le bouchon de tirage peut être soit ficelé ou maintenu par un fil de fer, et le tout recouvert d'une cire à cacheter tandis que le bouton d'expédition est entaillé en croix « afin de donner les moyens de le ficeler et de le maintenir solidement et à la manière champenoise »⁷⁴². Nicolas Planchenault parle d'un « collet de fil de fer galvanisé et une bonne ficelle, fixés en croix »⁷⁴³. Le bouchage des bouteilles par un muselet de fer à quatre pieds et deux cercles et par la capsule n'est pas encore en usage.

Un bouchage de qualité est essentiel tant pour le travail que pour la commercialisation, notamment pour les longues distances car il doit résister au roulage, aux différences de température et aux manipulations pendant le voyage. Les bouteilles sont conditionnées par douzaine ou deux demi-douzaines dans des paniers et des caisses remplis de pailles, ficelées, cloutées et plombées : « c'est une des difficultés de l'affaire » avoue Ackerman⁷⁴⁴. C'est un point qui fait régulièrement l'objet de l'attention du négociant mais également de des critiques de sa clientèle : le bouchage est en fait le premier élément qui est contrôlé par les clients à la livraison après l'état des paniers et caisses. Ils vérifient si le vin ne manque pas dans la bouteille du fait d'un coulage par le bouchon et si le vin est mousseux, c'est-à-dire que le bouchon saute bien et que la mousse sort abondamment du goulot.

En août 1848, une correspondance d'Ackerman avec Tiedge d'Hambourg montre également que les vins mousseux sont sujets de casse et de vols perpétrés par les transporteurs, entre l'expédition et la réception. Les vins sont

⁷⁴² P.-A. Millet, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Imprimerie Cosnier et Lachèse, 1856, Ch. « Vins mousseux ou vins fabriquées ou vins champanisés ».

⁷⁴³ N. Planchenault, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, *op. cit.*, II.

⁷⁴⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Ad. Tiedge, 18 août 1848.

bus par les « voleurs », et il faut alors vérifier les ficelles qui peuvent paraître intactes qui « ont été adroitement rejustées (sic) »⁷⁴⁵.

En 1846, le manufacturier ne réalise plus l'essentiel de ses achats aux quincailliers de Saumur. C'est auprès de maisons de Paris et de Reims qu'il se fournit en feuilles d'étain qui servent à recouvrir, habiller et protéger le bouchon, les ficelles et fils ainsi que le col des bouteilles. Les feuilles d'étain peuvent être cuivrées ou dorées ; elles coûtent chères, 6 centimes pièce, mais les feuilles peintes perdent « beaucoup en les posant, la moindre humidité faisant disparaître la peinture »⁷⁴⁶.

Comme les bouchons, il existe plusieurs grosseurs et qualités de ficelles et de fil de fer : le négociant n'utilise pas la même grosseur de ficelle et la même qualité de fil de fer sur les bouchons de tirage et ceux d'expéditions. Une ficelle de chanvre et un fil de fer grossier voire des agrafes sont utilisées pour maintenir les bouchons de tirage. Une ficelle plus fine et un fil de fer souple et de qualité sont utilisés pour les bouchons d'expéditions. La qualité de la ficelle comme du fil de fer est régulièrement l'objet de discussion avec les fournisseurs, tant pour le produit en lui-même que pour les ouvriers qui les manipulent. C'est dans ce sens qu'il écrit à la maison St Pol et Cie de Paris en avril 1847 alors qu'il commande 60 kilogrammes de fils : « (...) Que votre fil soit souple et non cassant, évitez les aspérités dans la galvanisation, ces aspérités blessent les mains des ouvriers et les rebutent et rendent le travail long et couteux. Tout cela est essentiel [souligné dans le texte] »⁷⁴⁷. Il recommande à son fournisseur habituel de perfectionner sa fabrication, de faire « visiter avec des échantillons les principaux ateliers de la Champagne » afin de vendre plus pour réduire le prix⁷⁴⁸.

Toutes les bouteilles et demi-bouteilles reçoivent un bouchon, une ficelle, un fil de fer, parfois une feuille d'étain mais seules quelques-unes sont dotées d'une marque sur le bouchon et d'une étiquette, moins destinée à informer le consommateur sur le vin que de promouvoir une marque de la maison ou de fantaisie selon la demande du client.

⁷⁴⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Ad. Tiedge, 18 août 1848.

⁷⁴⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Sedwick et Cie, 17 janvier 1848.

⁷⁴⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à St Pol et Cie, 5 avril 1847.

⁷⁴⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à St Pol et Cie, 5 avril 1847.

d) Étiquettes et marque à bouchons

La pose d'une étiquette sur les bouteilles et demi-bouteilles de vin mousseux n'est pas généralisée. La maison Ackerman-Laurance ne fait pas produire des milliers d'étiquettes par an avec son nom dessus pour les coller sur l'ensemble des bouteilles et les vendre sous son nom. L'étiquetage est un service au cas par cas, à la demande de la clientèle et réservé surtout aux clients marchands qui achètent une quantité importante des vins mousseux afin de les revendre sur un marché soit au nom Ackerman-Laurance, soit en leurs propres noms. Ce sont donc le nom, les initiales et toutes les exigences de forme, de couleurs, de symboles de la clientèle qui sont présentes sur l'étiquette.

L'étiquette est une réclame et promeut celui qui le vend ; elle a également une visée pratique : elle permet de marquer les différentes qualités de vin mousseux. La marque à bouchon et l'étiquette pour des vins mousseux de première qualité ne se retrouvent pas sur des bouteilles de seconde qualité. Ackerman est intransigeant sur cette question car vendre du vin de 2^e qualité sous l'étiquette d'un vin de 1^{ère} qualité discrédite les vins et la maison qui les produit. Toutefois, face aux lacunes et à la faiblesse de l'application du Code de Commerce en France en matière de dénomination des produits manufacturés, le négociant est moins regardant sur la réalité du lieu inscrit sur les étiquettes. Paradoxalement, Ackerman ne veut pas confondre sous une même étiquette les différentes qualités de ses vins mais il accepte de faire apposer le nom de communes de la Marne, enlevant le crédit d'une production de vin mousseux à Saint-Hilaire-Saint-Florent et participant ouvertement à une fraude sur l'origine⁷⁴⁹.

En avril 1846, il demande à son graveur et imprimeur de lui faire « une planche Aï M^x [mousseux] »⁷⁵⁰. Le mois suivant, il envoie 40 paniers de 1 000 bouteilles de vins de 2^e qualité avec ces étiquettes à E. Lefrançois à Charente, mais elles portent les initiales LS. En février 1847, il demande 3 000 étiquettes de « Sillery » auprès de Charpentier⁷⁵¹. Ces vins « Aï MX » ou « Sillery » prennent le nom de deux importantes communes de Champagne connues pour

⁷⁴⁹ A. Stanziani, « Normes et sécurité alimentaire au XIX^e siècle en France ..., *op. cit.*, p. 255-272.

⁷⁵⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Charpentier, 26 avril 1846

⁷⁵¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Charpentier père et fils, 9 février 1847.

leur production de vin mousseux, ce qui constitue, même du point de vue des articles limités du Code de Commerce, une fraude sur l'origine.

En revanche, le manufacturier refuse de franchir la ligne rouge de la contrefaçon comme il l'explique à un client de Hambourg : « (...) il m'a été fait plusieurs fois la proposition de contrefaire le marque Cliquot ou Jacquesson (sic). Je n'ai jamais voulu consentir et ne consentirai jamais à pareille chose. Je ne crois pas que personne ait (sic) l'audace de le faire, du moins en France. Du reste je me fais fort de livrer des vins tout aussi bons que ceux de ces fameuses maisons, il ne me manque que le prestige qui s'attache à ces noms communs »⁷⁵². Si le négociant accepte visiblement de faire faire des étiquettes qui portent le nom de communes de Champagne pour des vins fabriqués à Saint-Hilaire-Saint-Florent, son imitation des vins mousseux des maisons de Champagne ne va pas jusqu'à la contrefaçon. Ackerman persiste à vouloir se construire un nom aux côtés de ces maisons tant par la qualité gustative qu'esthétique de ses vins mousseux de Saumur.

C'est la maison Charpentier, graveur et imprimeur à Nantes qui fournit la majorité des étiquettes commandées par Ackerman. Le négociant demande à sa clientèle de disposer d'un modèle car « chacun les veut à sa mode ». Par ailleurs, le coût de ces étiquettes est l'objet d'une « indemnité »⁷⁵³. Le coût varie en fonction du papier, des couleurs et des formes ; certaines demandent plus de travail au graveur et à l'imprimeur : elles coûtent toutefois plus cher qu'une étiquette blanche ordinaire. Le prix est donné pour une quantité d'étiquettes, au millier généralement, et est décroissant de la quantité : entre 15 et 30 F le mille voire 32 F mais à la condition d'en faire au moins 10 000, ce qui est jugé trop cher par Ackerman⁷⁵⁴. Sur les impressions colorées, le négociant regarde vers l'étranger où les prix sont nettement inférieurs, ce qu'il ne manque pas de faire remarquer à son imprimeur nantais⁷⁵⁵.

⁷⁵² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Tiedge, 17 janvier 1848. « Beaucoup d'Anglais M_ds [marchands] de vins font mettre une marque à eux, afin qu'on ne puisse pas remonter à la source et qu'ils aient une qualité de vin à eux et sans concurrence à la vente. Si l'affaire prend de l'extension, ns pourrons faire de même pourvu cependant que ct marque ne soit plus celle d'une maison existante qui ne soit pas une contrefaçon enfin ».

⁷⁵³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lefrançois, 19 octobre 1846.

⁷⁵⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Delbos aîné, 22 juin 1846.

⁷⁵⁵ « Quant aux étiquettes colorées, vos prix m'étonnent, on m'a offert en Belgique de faire ces étiquettes à 15 F le mille pour les petites quantités ; de 10 à 12 F pour les quantités de 10m [mille]

À l'automne 1847, il cherche à changer de « graveur lithographe ». Il envoie des modèles d'étiquettes numérotées au dos et donne ses instructions : on apprend notamment que des étiquettes portent un dessin de paysage et que les étiquettes qu'il utilise le plus sont sur un fond acier mais il est intéressé par un fond noir. Ackerman facture les étiquettes à la centaine : « vs [vous] me devez le prix des étiquettes or et Bronze sur 1 200 bouteilles à 2,5 le % [cent] ce qui fait 36 F » mais de son aveu même « les étiquettes (*labels*) ne sont pas une grande dépense » contrairement aux feuilles d'étain. Le surcoût des étiquettes et des feuilles d'étain est de 75 centimes à 1 F minimum par panier ou caisse de 12 bouteilles ; la dépense n'est pas jugée utile pour les vins de moindre qualité.

Jean-Baptiste Ackerman demande par ailleurs à son imprimeur de faire fabriquer des « marques à bouchon » à l'effet de tamponner la marque ou les initiales du commanditaire sous les bouchons. Au mois d'octobre 1846, Ackerman annonce qu'il fera « mettre une couronne sur les bouchons ». Il n'y a toutefois aucune marque de fabrique, de commerce ou d'actes d'invention déposé au tribunal de commerce de Saumur au nom d'Ackerman-Laurance avant 1863⁷⁵⁶. Ce qui est déposé en premier est justement un acte d'invention d'une marque, ou cachet apposé à la base du bouchon « dans le but de s'en assurer la propriété et l'usage » : il s'agit d'une couronne fermée⁷⁵⁷. Cette marque à bouchon de 1863 représente peu ou prou la couronne fermée de la monarchie britannique surmontée de l'orbe et d'une petite croix carrée. L'utilisation commerciale du bijou autant que du symbole le plus emblématique de la monarchie britannique a pour but de toucher la clientèle anglo-saxonne, dispersée dans le monde entier. La couronne est également la marque qui relie Ackerman père et fils puisqu'elle est déposée à l'époque de leur association.

et au-dessus ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Charpentier père et fils, 13 juin 1847.

⁷⁵⁶ ADML, 6 U 4 144, Sociétés, Procès-verbaux de dépôts des actes de sociétés, Tribunal de Commerce, Minute des dépôts, 11 septembre 1869, n°67, étiquettes Ackerman.

⁷⁵⁷« Un cachet d'après près deux centimètres représentant une couronne qui surmonte un globe supportant une petite croix ; au bas de cette couronne et s'en échappant pour l'entourer en partie deux banderoles avec ces mots en exergue : marque déposée = au-dessous deux initiales A. L. chacune d'elles nominés par un paraphe ». ADML, 6 U 4 143, Sociétés, Procès-verbaux de dépôts des actes de sociétés, Tribunal de Commerce, Minute des dépôts, 13 mars 1863, n°36, Remise de bouchon Ackerman.

3.3.4. La commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance

a) Les expéditions en 1842 et 1843

La correspondance Ackerman-Laurance avec le représentant du syndic Eugène Guénois à partir de septembre 1842 pour rendre compte de ses activités comprend un état mensuel des expéditions de vins mousseux et des rentrées d'argent. Toutefois et malgré la mention par Jean-Baptiste Ackerman de ces notes mensuelles, il n'y a pas toujours les quantités ni les prix réels de vente d'indiqués. Les états des expéditions à Guénois ont été croisés avec les informations données par Ackerman-Laurance dans sa correspondance (Graphique 5 : Expéditions mensuelles de bouteilles de vin de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, décembre 1842-août 1843).

En mars 1843, Ackerman « croit juste » le chiffre de 27 412 bouteilles expédiées sur l'année 1842 donné par Bourdon, « connaissant l'exactitude » de son chef de caves⁷⁵⁸. La quantité expédiée en 1842 le confirme dans sa pensée qu'il atteindra et dépassera le chiffre de 30 000 unités en 1843⁷⁵⁹. La somme des bouteilles et demi-bouteilles expédiées pendant huit mois pour l'année 1843 est en effet de 25 141 bouteilles soit les 9/10^e du volume de 1842.

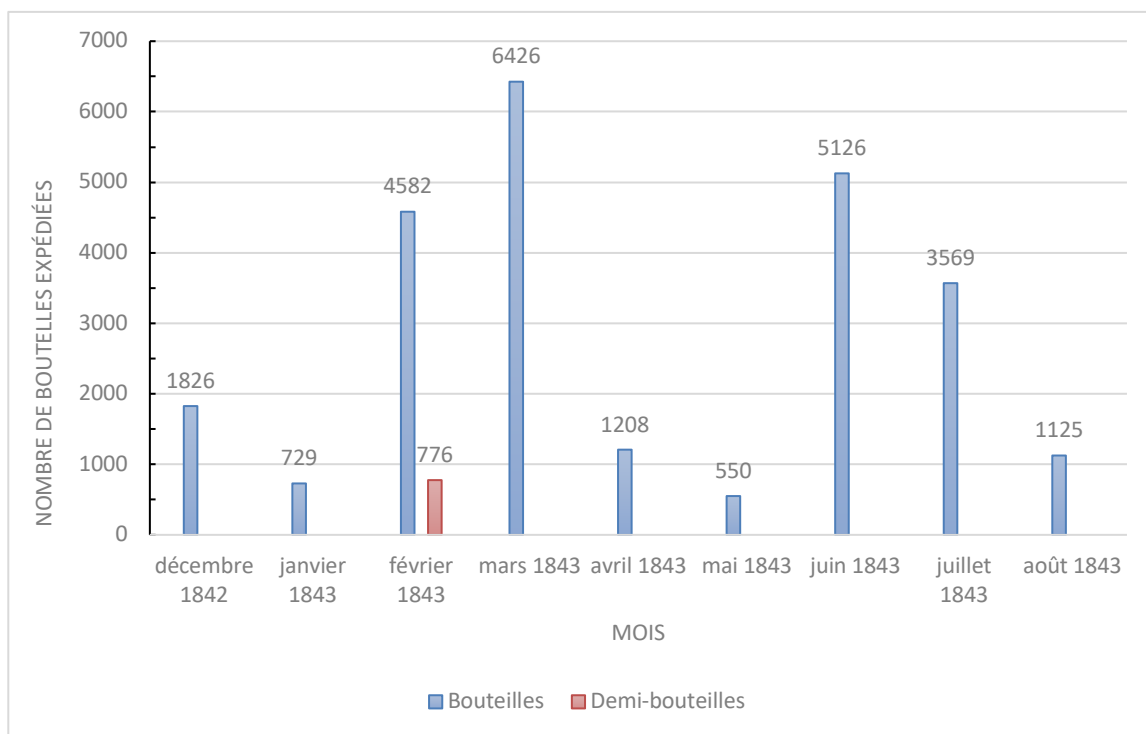
Le volume mensuel de bouteilles expédiées augmente : la moyenne mensuelle des expéditions en 1842 est d'environ 2 300 bouteilles tandis que sur les neuf mois de 1843, elle est d'environ 2 800, avec de fortes variations d'un mois à l'autre (Graphique 5 : Expéditions mensuelles de bouteilles de vin de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, décembre 1842-août 1843). En effet, en décembre 1843, la maison Ackerman-Laurance expédie 1 826 bouteilles tandis qu'en janvier 1843 elle n'en expédie que 729. Cette diminution est suivie d'une forte augmentation à la fin de l'hiver et au printemps puisqu'en février le négociant expédie 4 582 bouteilles et 776 demi-bouteilles puis 6 426 en mars. Au mois de juin, il expédie encore plus de 5 000 bouteilles avant de descendre à 3 569 bouteilles et atteindre moins de 1 500 unités au mois d'août. La grande

⁷⁵⁸ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 4 mars 1843.

⁷⁵⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Guénois, 4 mars 1843.

variation du volume des expéditions d'un mois à l'autre s'explique par les activités de la maison, le rythme de la production et la saisonnalité des transports.

Graphique 5 : Expéditions mensuelles de bouteilles de vin de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, décembre 1842-août 1843



Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, lettres Ackerman-Laurance à Guénois, 2 février, 4-7 mars, 10-23 mai, 7 juillet, 3 août, 12 octobre 1843

Dans la circulaire de 1844 envoyée aux clients de Belgique, Jean-Baptiste Ackerman écrit en *post-scriptum* : « Je recommande aussi à votre souvenir mes excellents Vins blancs, façon Champagne, du prix de 2 fr. la bouteille » (Annexe 12). Le négociant profite des nombreux bateaux qui font route pour la Belgique avec ses vins en pièces dans les mois de février, de mars et d'avril pour les compléter avec les paniers et caisses de vins de Champagne et expédier la majorité de ses vins mousseux : en 1843, il expédie sur ces trois mois, près de 50% des bouteilles expédiées pendant neuf mois.

Les baisses brutales d'avril et de mai dans le volume des expéditions s'expliquent par les activités de tirage des vins nouveaux et de dégorgement des vins vieux en vue des expéditions : le négociant consacre alors moins de temps à la commercialisation de ses bouteilles. En revanche, une fois ces opérations

terminées, la maison augmente ses expéditions mensuelles et vend une partie des vins dégorgés les mois précédents à la clientèle tant française qu'étrangère.

En septembre 1842, l'inventaire des vins en bouteilles fait état de la commercialisation dans plusieurs villes de France et du monde des vins de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, avec des centaines de bouteilles placées en divers points entre les mains de négociants et de courtiers mais aussi de commissionnaires et armateurs. Les bouteilles sont placées mais non vendues et le report des quantités de 1842 à 1843 démontrent le peu d'activité des hommes en charge de vendre ses vins ou bien la difficulté de vendre les vins mousseux de Saumur dans ces pays. Au 1^{er} septembre 1842, plus de 9 500 bouteilles pour 12 271 F sont destinées à Paris, le marché des vins de Bercy, les ports français de Sète, de Bordeaux et du Havre en France mais aussi Bruxelles, St-Pétersbourg, Londres et les ports coloniaux britanniques et néerlandais de Calcutta et Batavia, et enfin New-York. Si les données de cet inventaire sur les bouteilles « sur divers points » informent peu de l'état des ventes dans les villes et pays qui y figurent, elles témoignent de la stratégie d'Ackerman pour commercialiser ses vins mousseux façon de Champagne.

Le négociant cherche à pénétrer le marché de consommation des pays occidentaux et des principales villes coloniales des monarchies européennes, à travers les ports ou les places marchandes. Nous remarquons toutefois que les conditions de la vente sont différentes entre des vins mousseux expédiés vers les villes de l'ouest de l'Europe et des bouteilles exportées dans des villes Outre-Atlantique ou coloniales. Pour partager les risques et aider à la vente des vins à New-York, St-Pétersbourg ou les villes coloniales de la mer indienne, Ackerman ouvre des comptes à demi avec le négociant, le courtier ou le marchand de vins, en perte comme en profit. C'est le cas notamment pour le compte des 4 000 bouteilles de Lattarane dont la valeur représente la moitié du prix de vente. Les maisons de Londres et de Bruxelles sont bien connues par Ackerman qui fait, avec la première, le négoce des vins de Vouvray et de Saumur et avec la deuxième, la vente de vin muscat et de vins mousseux.

Les comptes de Sète, de Bordeaux et du Havre sont ceux de commissionnaires et armateurs dans les ports qui ont en magasin des stocks de vins mousseux pour l'exportation, envoyés par Ackerman. La maison Labaraque et Cie du Havre est notamment la porte d'entrée de l'Angleterre. Les données en

rouge indiquent les comptes de bouteilles sur divers points dont les quantités en 1843 ne sont pas différentes de 1842 et qui sont en conséquence encore portées à l'actif de la maison Ackerman-Laurance (Tableau 10). Le montant total des vins sur divers points diminue toutefois entre 1842 et 1843, passant de 12 771 F à 8 520 F.

Tableau 10 : Vins mousseux en bouteilles sur divers points comptés dans l'inventaire de la maison Ackerman-Laurance en 1842.

Nombre de bouteilles	Nom du détenteur	Localisation(s), destination(s)	Conditions	Valeur
4000	Lattarane	New York St Petersburg Calcutta	Compte à demi	4000
1000	Am. Verdeau	Maurice	Pour le compte Ackerman	1500
600	Fitou, au Cap	Batavia	Compte à demi	900
222	Allain	Bercy		333
370	Girard	Cette (Sète)		555
565	Verstracten Demeurs	Bruxelles		847
504	Mitchelle et Cie	Londres		756
300	Walsh		Non facturées	600
600	Dricks	Bordeaux		600
96	Bory	Paris		480
60		Bilbao		100
600	Fitou, au Cap			900
600	Labaraque et Cie	Havre		900
9517				12771

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaire du 1^{er} septembre 1842.

b) La commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance (1846-1848)

Prix et conditions de paiement

La correspondance commerciale active de la maison Ackerman-Laurance de 1846 à 1848 nous permet de suivre les pratiques et les conditions de la vente des vins mousseux. Les vins mousseux façon de Champagne sont destinés à la vente mais ils peuvent également servir comme moyen de paiement ou de monnaie d'échange contre des vins de qualité ou de luxe « Malaga, Xérès, Madère, Chypre »⁷⁶⁰. Le prix de vente d'une bouteille de vins de Champagne première qualité de la maison Ackerman-Laurance est généralement fixé à 2 F, « bouteille nue », en caves, mais pour les quantités importantes, la bouteille est « emballée et sous vergue à Nantes » ou dans un autre port de la façade Atlantique. Le prix total varie plus ou moins fortement selon les quantités, la qualité, la distance, les moyens de paiements ainsi que l'ancienneté de la relation commerciale⁷⁶¹. Le négociant pratique l'escompte de 2 à 4%, selon les clients, en cas de paiement « comptant » ce qui réduit le prix final⁷⁶². Mais il réalise aussi des remises plus importantes, de 5 à 10% sur le montant total de la facture pour des clients réguliers ou qui achètent une quantité importante de vins. De manière générale, le terme du paiement est de trois, quatre ou six mois à régler sur Paris pour les clients étrangers, ce qui est plus court que celui des vins en cercles qui peut aller jusqu'à douze mois.

Le négociant offre à ses clients des vins de qualités différentes, de première qualité et de deuxième qualité surtout, en bouteilles et en demi-bouteilles. En 1846, il met en la vente les vins de 1840 à 1844 car les vins de 1845 ne sont pas encore tirés : les 1845 sont dits de mauvaise qualité contrairement aux vins de 1846, année jugée exceptionnelle. Le prix de vente est alors différent selon la qualité : 2 F la bouteille de première qualité, vins

⁷⁶⁰ « 1/2 pièce de vin de Sauternes, et 1/2 pièce de vin de l'Hermitage ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Delbos aîné et à Girard et Cie, 22 janvier 1846.

⁷⁶¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Girard et Cie, 22 janvier 1846.

⁷⁶² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Vaillant et Cresson, 11 février 1846.

blancs et rosés⁷⁶³ ; 1,5 F pour la deuxième qualité « très bonne aussi mais avec moins de finesse » et « goût de terroir »⁷⁶⁴ et parfois un vin de troisième qualité à 1,25 F « qui ne diffère guère de la deuxième que par une limpidité moins brillante⁷⁶⁵ » mais tous sont de « grand mousseux »⁷⁶⁶. Ackerman vend également un vin en bouteille à 1 F qui « ne fait que pétiller légèrement dans le verre, je ne le donne pas comme mousseux » précise-t-il⁷⁶⁷. C'est intéressant car cela nous informe qu'Ackerman vend des vins mousseux et, quand ils le sont insuffisamment, il les vend comme pétillants.

Les vins de deuxième et troisième qualité sont plus blancs que les vins de première qualité, « faits avec du raisin rouge et il n'est guère possible de l'obtenir absolument blanc »⁷⁶⁸. Ceci confirme la coexistence d'une production de vins mousseux blanc de blancs et blanc de rouges ; les blancs de rouges sont les vins mousseux de première qualité. Enfin, il vend également des demi-bouteilles mais uniquement de première qualité à 2,25 F les deux « ce qui ne paye a beaucoup de prix le surcroit des frais » selon ses dires⁷⁶⁹. De la qualité du vin dépend également le soin apporté de l'emballage. Les deux qualités sont étiquetées mais différemment ; les bouteilles de deuxième qualité et *a priori* les vins pétillants à 1 F ne sont pas enveloppés dans du papier de soie par exemple⁷⁷⁰.

Conditions de vente et transport

Jean-Baptiste Ackerman envoie souvent un « panier » ou une caisse « d'échantillons » de ses vins mousseux façon de Champagne à chaque nouveau client qui lui sont adressés par des familiers ou des acteurs de son réseau de négoce. Il ne fait pas de publicité mais ses échantillons, facturés, sont soignés et présente les différentes qualités de vin mousseux disponibles à la vente. Il

⁷⁶³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mariette et fils, 8 avril 1846.

⁷⁶⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Freÿ, marchand de comestible et vins fins à Tours, 5 juin 1846.

⁷⁶⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Tiedge, 4 mars 1848

⁷⁶⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Delacour, 5 avril 1846.

⁷⁶⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Dagault, 24 février 1846.

⁷⁶⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mabile, 23 avril 1846.

⁷⁶⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mabile, 23 avril 1846

⁷⁷⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mabile et Garneau, 5 mai 1846

recherche la satisfaction de ses clients, négociants et marchands, comme celle de la clientèle particulière, bourgeoise et noble.

Le manufacturier compte en effet sur le bouche-à-oreilles pour développer la demande, se faire un nom dans les vins mousseux de Champagne en France et à l'étranger. Aux nouveaux clients, il s'adresse alors : « (...) dans l'espoir que vous serez content de la qté [qualité] du vin, je prends la liberté de vous prier de vouloir bien le recommander à vos amis, que je m'empresserai de servir à leur entière satisfaction »⁷⁷¹. Jean-Baptiste Ackerman sait vendre la qualité de ses vins mousseux qui « valent les bons vins de Champagne » ; il met en avant, de façon systématique, le vin « parfaitement clair et mousseux, doux et de très bonne qualité »⁷⁷².

Les bouteilles et demi-bouteilles sont expédiées dans des paniers en osiers, plus rarement en caisses pour les destinations courtes, toutefois nécessaires pour l'étranger. Ce mode de conditionnement n'est pas sans causer quelques désagréments en cours de route. Les bouteilles de vins sont souvent cassées à leur arrivée chez la clientèle⁷⁷³. La maison envoie ses vins par voie fluviale mais également par les commissionnaires de roulage, par voiture sur les routes pour entrer dans les terres afin de déposer les paniers dans un lieu, souvent un hôtel, une auberge ou le dépôt d'une gare le cas échéant : une épreuve réalisée en couleurs pour un projet publicitaire à la fin du XIX^e siècle illustre parfaitement le dépôt de caisses de vins mousseux Ackerman-Laurance devant une boutique ou un hôtel. Pendant que les caisses sont déchargées de la diligence, un homme sur le pas de la porte sert du vin mousseux dans cinq coupes destinées au conducteur, à son aide qui décharge les caisses et aux trois passagers - dont une femme visiblement - aisés (Annexe 15).

Pour l'Angleterre et l'étranger en général, Ackerman conditionne les vins dans des caisses fabriquées par son « menuisier » mais elles coûtent plus chères à produire que les paniers. Pour les exportations, les caisses et les paniers sont expédiés par voie fluviale jusqu'à Nantes puis parfois, par cabotage, à Bordeaux.

⁷⁷¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Thibaud, 16 mai 1846.

⁷⁷² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Le Sauve Père et fils Benic, 13 mars 1846.

⁷⁷³ Les voituriers qui « sont si peu attentifs et si coquins (...), cassent exprès avec des broches de fer, pour recevoir le vin dans des baquets et le boire ! ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Gleichman, 10 juillet 1846.

Il envoie également les paniers et caisses par roulage jusqu'au Havre avant l'expédition par la mer pour l'Angleterre. Les bouteilles sont vendues et conditionnées par panier de 25 ou de 12 unités, de 50 ou 25 pour les demi-bouteilles.

La maison Ackerman-Laurance compte alors deux principaux types de clientèle : une clientèle particulière, noble et bourgeoise, en France ; une clientèle de marchands et de négociants situés en France et à l'étranger, surtout en Belgique et en Angleterre. Bien que la clientèle en France soit importante par le nombre de clients, elle l'est moins du point de vue de la régularité et des quantités de paniers commandés. Les clients de France n'achètent pas tous du vin mousseux pour leur consommation. Ackerman les incite à acheter ses vins au prix de vente régulier et à les vendre pour leur compte dans leur département et ceux alentour, à la manière des voyageurs de commerce⁷⁷⁴. Dans le cas d'un achat pour revente, le prix est élevé de 25 centimes pour chaque qualité afin de tenir compte des frais de voiture et d'octroi, la taxe sur l'entrée des vins dans la ville. Le voyageur de commerce est alors rémunéré non pas sur ces 25 centimes mais sur la remise effectuée par le manufacturier à chaque commande de bouteilles⁷⁷⁵.

Au contraire, la clientèle étrangère est moins nombreuse mais elle est majoritairement constituée de négociants et marchands de vins. Les commandes sont régulières et les quantités de bouteilles sont très élevées lors des expéditions. C'est sur cette clientèle que les pratiques et les conditions de vente sont les plus saillantes. En revanche la correspondance ne permet pas de livrer avec précision les volumes et les valeurs de la vente des vins mousseux entre 1846 et 1848. Pendant ces deux années, trois pays concentrent les espoirs des ventes de vins mousseux à l'exportation de la maison Ackerman-Laurance : la Belgique, l'Allemagne et l'Angleterre.

⁷⁷⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mariette fils, 8 avril 1846.

⁷⁷⁵ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mariette fils, 15 avril 1846.

Vendre les vins mousseux en Belgique, en Allemagne et en Angleterre

Pour la Belgique, Ackerman utilise son réseau de clients de vins en cercles pour vendre ses vins mousseux façon de Champagne. Plusieurs de ses clients achètent ses bouteilles et demi-bouteilles à l'occasion de leur achat de vins en cercles : les paniers sont expédiés sur le même navire, depuis Nantes, avec l'aide de Lagarde aîné et Cie. Un marchand et client de Bruxelles, Verstracten Demeurs est par ailleurs l'intermédiaire de la maison Ackerman-Laurance pour les ventes de mousseux en Belgique. Des centaines de bouteilles sont expédiées à chaque commande en Belgique : elles ne peuvent pas toutes être consommées par le client ; elles sont donc revendues. Verstracten Demeurs les fait accepter auprès des hôteliers et des restaurateurs de la capitale : 4 paniers de 50 bouteilles et 100 demi-bouteilles pour VCVD, « messieurs VanCampenhoud et VanDenbergtre, hôtel de l'Europe » en avril 1846⁷⁷⁶.

En Allemagne, Ackerman effectue un voyage à Hambourg au printemps 1846 avant de se rendre à Londres, Édimbourg et Dublin pour visiter et prospecter sa clientèle afin de trouver de nouveaux débouchés⁷⁷⁷. Il fait expédier par bateau un panier de vin, l'un de 25 bouteilles de 2^{ème} qualité marque AL (Ackerman-Laurance) et un autre qu'il garde à sa disposition au Havre où il embarque, « 6 bouteilles AL n°1 »⁷⁷⁸. Le transport se fait par caboteurs de Nantes au Havre puis du Havre à Hambourg car les navires directs pour les villes du nord de l'Allemagne sont rares selon le négociant. Comme pour les vins en pièces expédiés pour la Belgique, les paniers sont assurés auprès de la maison Lohman et Cie de Hambourg et le fret, de 16 à 20 F par 300 bouteilles, est à la charge du client. C'est une première pour Ackerman dans ce pays qui prévient toutefois la maison T. G. Glachman de la manière de recevoir les critiques de la clientèle face au goût et à la présentation des vins mousseux : ne pas contredire la clientèle mais recueillir les critiques⁷⁷⁹. Les vins des maisons de Champagne sont en effet bien connus en Allemagne.

⁷⁷⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Verstracten Demeurs, 8 avril 1846.

⁷⁷⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 16 mars 1846.

⁷⁷⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Labarraque, 9 avril 1846.

⁷⁷⁹ « ... je suis certain q [que] mon vin a toutes les qualités que l'on peut désirer dans un bon vin de Champ. [Champagne] Cela n'empêche pas q n [nous] devons ns attendre à des critiques la présentation surtout en suscitera ; puis au degré de douceur de plus ou de moins fort que le vin

Pour Hambourg, le négociant propose d'envoyer des vins de 1840 et de 1844 et trois types de vin, aux goûts différents : « corpsé (sic) ou pour les anglais, douceur moyenne et douceur prononcée ». Le vin de douceur moyenne est dit d'expédition et le vin de douceur prononcée est dit « vin des dames » : ce dernier est emballé dans du papier de soie rose, les deux autres douceurs dans du papier bleu⁷⁸⁰. La commercialisation du vin mousseux façon de Champagne est, comme sa fabrication, genrée, ici par les couleurs du papier de soie et les différences de douceur des vins mousseux.

L'Allemagne n'offre toutefois pas un marché à la hauteur des espoirs d'Ackerman où ses vins mousseux sont vendus sous leur vrai nom commercial et en révélant leur véritable origine. C'est dans ce sens qu'il écrit son désappointement à son commissionnaire de Hambourg, Glaichman, non sans quelques opinions stéréotypées sur « le peuple allemand » qui veut des vins de Champagne de renom :

Nous nous sommes (complètement) fourvoyés, mon cher monsieur ; mon voyage de Hambourg a été provoqué chez moi parce que j'avois la certitude que des vins achetés (sic) chez moi étoient dirigés sur le Havre et de là sur Hambourg, où ils arrivoient et se vendoient comme vin de champ-e (champagne) et à bénéfice certainement puisque les opérations se renouvellent et qu'en ce moment encore je livre d'un côté 1200 Belles [bouteilles] et de l'autre 400 qui prendront la même route on ne m'en fait pas mystère.

J'ai cru que le peuple allemand, si sage et si froid, auroit moins de préventions que les autres et que ce qu'il trouvoit bon sous un nom, il le trouveroit bon sous un autre. Je me suis trompé, il veut être trompé comme les autres et maintenant le mal est sans remède, je ne puis plus faire ce que les autres font, je ne puis plus offrir comme vin de champ-e [champagne] ce qu'une première fois j'ai offert comme vin de Joué, on me riroit au nez.

Ce qu'il eut fallu faire c'étoit ce que j'ai fait en Belgique et en Angleterre, se mettre en rapport avec quelques bons marchands de vin qui savent bien ce qu'ils reçoivent mais sont trop fins pour dire ce qu'ils vendent. Je tacherai de m'y reprendre l'année prochaine, j'aurai alors des vins plus

plaît à celui-ci et déplaît à celui-là il est presque impossible dans une affaire aussi capricieuse de parvenir à satisfaire tout le monde je crois qu'il sera d'une bonne politique au début de faire valoir avec adresse les approbations que l'on recevra et ne pas chercher à lutter contre les [les] critiques mais les laisser dans le silence autant que possible lutter ne sert à rien dans ces choses-là on ne convainc jamais personne et encore moins les gens prévenus ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à T. G. Glaichman, 11 juin 1846.

⁷⁸⁰ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à T. G. Glaichman, 10 juillet 1846.

blancs et des bouteilles plus foncées car je conviens que sous ce rapport le vin que j'ai envoyé chez vs [vous] laisse quelque chose à dire »⁷⁸¹.

Le contenu de cette lettre est intéressant en ce qu'elle soulève dès le milieu du XIX^e siècle la question de la dénomination des vins mousseux qui, quand ils ne sont pas produits en Champagne ne peuvent pas se vendre à l'étranger sous leur origine véritable. Les vins sont présentés sous le nom d'une commune connue de la Champagne : d'après Ackerman, ce sont les consommateurs qui veulent être trompés mais il révèle aussi que ce sont les marchands de Belgique et d'Angleterre qui taisent la nature du produit qu'ils revendent.

Un an plus tard, après la proclamation de la Seconde République, Ackerman traite avec un autre commissionnaire Adolphe Tiedge. Il prend soin de détailler l'ensemble des conditions du commerce des vins mousseux et suggère un petit essai et des observations avant toute affaire importante car « les goûts pour le vin de Champagne sont fort capricieux ; je sais bien ce qu'il faut pour la Belgique et l'Angleterre. Je ne suis pas aussi bien fixé sur le goût du nord de l'Allemagne ». Là encore, c'est la maison « Cliquot (sic) » qui sert de référence, non pour la bouteille mais pour la douceur du vin : « j'ai goûté des vins Cliquot (sic) destinés pour ce pays & que j'ai trouvé d'une douceur excessive »⁷⁸². C'est à Tiedge qu'Ackerman rétorque en avril 1848 qu'il ne veut pas répondre à la demande clients de contrefaire la marque Clicquot ou Jacquesson, que ses vins sont d'aussi bonne qualité que ces deux maisons et qu'il ne lui manque que le prestige de ces noms communs, manière d'affirmer qu'il veut imposer le sien par ses propres vins mousseux. Ackerman refuse une fois de plus d'entrer dans la contrefaçon pour vendre ses vins mousseux en Allemagne.

En 1842, Ackerman expédie déjà des vins mousseux en Angleterre par l'entremise de Mittchelle et Cie, de C. H. Kendall et de Rob. Sedgwicks de Londres. Des négociants de l'île de Jersey font également affaire avec Ackerman en 1842, 1846 à 1848⁷⁸³. Pour les maisons de Londres, Ackerman expédie depuis le Havre par l'intermédiaire de Labarraque et Cie, le commissionnaire de

⁷⁸¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à T. G. Gleichman, 23 mars 1847.

⁷⁸² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Tiedge, 4 mars 1848.

⁷⁸³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Cariot et Héliers, 10 juillet 1846.

transport. Un stock de vins est en dépôt au Havre et à disposition des Anglais, ce qu'il ne manque pas de rappeler : « ... s'il fait aussi chaud en Angleterre comme ici, la consommation du vin de Champe. [Champagne] doit bien marcher, si vous en avez besoin, vous savez que j'en ai toujours quelques Cs [caisses] à votre disposition chez Mrs PH. Labarraque, au Hâvre (sic) »⁷⁸⁴.

Sedgwick est un « correspondant » de la maison Ackerman-Laurance qui revend pour son compte les vins mousseux façon de Champagne Ackerman-Laurance⁷⁸⁵. En novembre 1846, Ackerman le félicite pour son travail dans la recherche de nouveaux débouchés mais il confie que cette « affaire » ne peut être productive que sur une grande échelle⁷⁸⁶. Le négociant recherche la clientèle des *gentlemen* et plus encore celle des clubs et hôtels d'Angleterre ; il recommande alors à Sedgwick de se « mettre en rapport avec eux [Hôtels Keyers] car ils pourront devenir de bonnes pratiques et désire toujours que les affaires de détail en Angleterre soient faites par votre entremise autant que possible »⁷⁸⁷. Les affaires avec l'agent de Londres marchent toutefois bien : en juin 1848, Ackerman lui envoie 65 paniers soit 1 284 bouteilles puis en août, 67 paniers soit 1 356 bouteilles pour Londres.

Le client anglais a deux possibilités de se procurer du vin Ackerman-Laurance : soit par l'entremise de l'agent ou du correspondant, soit directement auprès d'Ackerman. Les vins Ackerman-Laurance ne se trouvent pas aisément à la consommation et il faut s'en remettre aux intermédiaires pour faire connaître le vin, les placer et obtenir des ordres⁷⁸⁸. Le goût anglais fait classer les vins de Champagne en *Pale Wine* et *Pink Wine* pour vin blanc et vin rosé qui

⁷⁸⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Mitchelle et Cie, 16 juillet 1847.

⁷⁸⁵ « ... je n'ai point de dépôt ni de commis à Londres, cela m'aurait entraîné dans des frais énormes, mais j'y ai un correspondant, Mr Rob. Sedgwick, 15 Cannon St City à qui j'en expédie une assez grande quantité tous les ans ; il le revend pour son compte, mais vs comprenez qu'il doit avoir un bénéfice. Je crois me rappeler qu'il le vend 54 L. par douzaine à Londres ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Edward Swainson, 27 janvier 1847.

⁷⁸⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Rob. Sedgwick et Cie, 29 novembre 1846

⁷⁸⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Rob. Sedgwick et Cie, 29 novembre 1846

⁷⁸⁸ « Si vs [vous] êtes pressé, vs pouvez vs adresse de ma part à Mr Sedgwick, vs serez assuré d'avoir chez lui du vin de 1^{re} qté [qualité] et à un prix toujours très modéré ; si vs êtes moins pressé et si vs préférez vs adresser à moi directement, je suis Mr tout à vs ordres, mais dans ce cas il faudrait me donner l'adresse d'une personne à Londres qui recevrait le vin pour vs car pour le faire parvenir à Ludlow, je ne saurais pas d'ici comment m'y prendre. Veuillez avoir l'obligeance de m'écrire un mot pour que je sache le parti que vs aurez prie ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Edward Swainson, 27 janvier 1847.

correspondent aux qualités secondaires et à la première qualité⁷⁸⁹. Un autre vin, *amber*, doré, est également connu du négociant⁷⁹⁰. Ces vins sont voulus doux mais aussi *Pale sec* et surtout sec mais le manufacturier avoue à son agent de Londres ne pas comprendre le sens exact des mots anglais *sweet* et *dry* attaché aux vins ; il est en fait totalement perdu :

« J'ai besoin de quelques éclaircissements sur le sens que vous attachez aux mots sweet doux et dry sec [soulignés dans le texte]. Faut-il que le vin doux soit plus doux que celui que je vous expédie ordinairement ou bien faut-il qu'il ait la menue douceur que d'habitude ? Que le vin sec soit seulement moins doux que d'habitude ? Ou bien encore faut-il que le vin doux soit plus doux et le vin sec plus sec que ceux expédiés précédemment ? Votre prompte réponse est nécessaire pour que je puisse remplir vos intentions que jusqu'ici je ne saisis pas complètement. (...) »⁷⁹¹.

Kendall est aussi un bon acheteur des vins mousseux Ackerman-Laurance mais les relations entre les deux hommes se dégradent en 1846 et 1847 avant de s'apaiser en 1848. Le 1^{er} mars 1847, Kendall commande 51 paniers soit 1 212 bouteilles et le 17 mai il parvient à établir la vente de bouteilles à Liverpool et à Dublin en Irlande, villes dont Ackerman souhaite avoir des relations « mais c'est difficile à établir » avance-t-il⁷⁹². Il est également difficile d'obtenir une ligne directe par bateau de Nantes à Londres alors que « c'est une grande économie » ou d'obtenir des réponses de Kendall aux courriers, ce qui fait dire à Ackerman « vous êtes quelque fois d'un silence désespérant »⁷⁹³. C'est que Kendall a été un intermédiaire dans la vente de vins mousseux pour Calcutta en 1844, 200 douzaines, mais les marchandises n'ont jamais été acceptées et sont restées en perte et frais de docks pour le compte d'Ackerman⁷⁹⁴. Ce dernier se retourne contre Kendall, demande un arbitrage avant de remettre ses intérêts dans les

⁷⁸⁹ « Je vs envoie par la diligence deux belles de vin de la qté que j'expédie ordinairement en Angleterre ; toutes deux sont œil de Perdrix, mais l'une est plus coloré que l'autre, c'est ce que les Anglais appellent *Pink Wine* ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Rob. Sedwick et Cie, 8 juin 1847.

⁷⁹⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Vandearnheursch Van Halmé, 27 avril 1848.

⁷⁹¹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Rob. Sedwick et Cie, 8 juin 1847.

⁷⁹² ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 17 mai 1847

⁷⁹³ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 3 octobre 1847.

⁷⁹⁴ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 24 janvier 1848.

mains d'un avocat⁷⁹⁵. Pourtant, « cela ne changera rien à notre *old friendship* » assure le négociant, « pour vous je serai toujours le même, aussi l'idée de vous envoyer un huissier me fait mal et si cela peut se terminer autrement, je vs [vous] en serai réellement reconnaissant, mais enfin je veux que cela finisse »⁷⁹⁶. Le conflit semble toutefois réglé à la mi-février 1848, Ackerman l'invite d'ailleurs à venir séjourner fin mai, « vous serez sûr de manger des fraises et des asperges », produits cultivés dans les plaines maraîchères saumuroises situées au nord de la Loire⁷⁹⁷.

Au mois de mars 1848, la situation politique a changé en France et en Europe. Aux journées de Paris suit la proclamation de la Seconde République le 27 février, ce qui provoque une levée de barricades dans plusieurs pays d'Europe lors du Printemps des Peuples. Mais le pays est économiquement figé par la pénurie monétaire⁷⁹⁸. Ackerman est le témoin direct des conséquences de la Révolution de février mais il est aussi victime de la crise « financière de l'état et du commerce dont il n'y a pas d'exemples, les premières maisons tombent les unes après les autres, on compte celles qui restent debout. C'est presque une faillite générale (...) »⁷⁹⁹. En mai, les affaires reprennent mais le négociant reste prudent : il ne veut plus expédier du Havre à Londres sans que les vins mousseux ne soient vendus auparavant car il reste 370 douzaines dans les docks ce qui est « un système ruineux » pour Ackerman. Un autre système de production des vins mousseux est au contraire économique mais le fabricant n'est pas prêt à perdre en qualité, c'est la gazéification à un niveau proto-industriel des vins, suggérée par Kendall⁸⁰⁰.

⁷⁹⁵ « Occupez-vous donc de cette affaire et tâchez de faire entendre raison à votre homme car j'ai horreur des avocats et ce n'est que contraint et forcé et si je ne puis pas faire autrement que j'aurai recours à eux » ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 14 mars 1847.

⁷⁹⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 24 janvier 1848.

⁷⁹⁷ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 18 février 1848. « Mais il faut que la leçon serve, qu'il soit bien entendu à l'avenir que je traite avec vous, rien qu'avec vous. Vous pouvez à l'arrivée, voir goûter, examiner les vins, tout à votre loisir ; mais une fois que vous les avez acceptés, pour moi tout est dit (...) en toutes choses entendons-nous bien, expliquons-nous bien, les bons comptes font dit on les bons amis, je veux rester le votre (sic) comme je le suis ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 2 février 1848.

⁷⁹⁸ S. Aprile, *La Révolution inachevée...*, op. cit., p. 296.

⁷⁹⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à A. Combret, 23 mars 1848.

⁸⁰⁰ « Cette méthode m'est connue depuis longtemps (sic) elle procure une grande économie de temps et de main d'œuvre, mais peut-on garantir la même durée pour le vin ? Je ne le crois pas. Je sais aussi qu'il est fort difficile d'obtenir par cette méthode un vin parfait net, il est clair, il ne fait pas

En conclusion, dans l'histoire de la maison Ackerman-Laurance sous la monarchie de Juillet, l'identité de Jean-Baptiste Ackerman se complexifie par une diversification dans les activités, à la fois négociant-successeur et inventeur d'une industrie dans le département.

Si le négociant use du nom Ackerman-Laurance pour en tirer certains avantages dans les cercles socio-économiques et la société censitaire du Saumurois, il compose avec ses multiples identités : il se place dans le sillon de Charles Daniel Dupuis aîné lorsqu'il s'agit du négoce des vins. C'est en son nom propre, Ackerman, que la paternité de l'invention des vins mousseux de Saumur dans un but commercial lui est reconnue et qu'il participe à la vie économique et culturelle de Saumur. En revanche, c'est par le réseau de négoce de la maison Ackerman-Laurance qu'il peut les fabriquer et les commercialiser.

La déclaration de faillite et la mise sous tutelle de l'entreprise à partir de septembre 1842, produisent les documents qui permettent de qualifier et de quantifier les activités d'Ackerman de 1830 à 1848 : le négoce des vins a une place importante tandis que le négoce des produits agricoles est quasiment abandonné dans la décennie 1840. C'est dans le développement de son industrie des vins mousseux façon de Champagne que Jean-Baptiste Ackerman trouve son salut, tant financièrement que socialement. Le négoce et la manufacture de vins mousseux s'imposent comme deux activités consubstantielles au sein de la maison Ackerman-Laurance. Elle participe à définir un nouveau modèle d'entreprise en Anjou, basée sur la pluriactivité dans le secteur viticole, caractérisée par le traditionnel négoce et l'innovante production de vins mousseux. Ce modèle revendique l'imitation des maisons de Champagne, dans leur organisation comme dans les techniques et les produits, pour transformer une économie vitivinicole considérée comme étant en crise. La faillite de 1842 est donc déterminante pour la maison Ackerman-Laurance mais aussi pour l'avenir de l'industrie des vins mousseux en Anjou.

de dépôt gras que vous appelez je crois *rupy wine*, mais il reste presque toujours de petites parcelles comme des grains de sable qui nagent dans le vin. Nos vins blancs ne conviennent pas pour cette opération (...) ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à C. H. Kendall, 13 juillet 1848.

Chapitre 3 - La famille et la maison Ackerman-Laurance face aux épreuves (1830-1866)

L'histoire de la maison Ackerman-Laurance est jusqu'à présent le récit d'une ascension socio-économique de Jean-Baptiste Ackerman, négociant émigré de Bruxelles devenu inventeur de l'industrie des vins mousseux façon de Champagne en Anjou, et de la transformation de la maison Ackerman-Laurance et du négoce par cette activité de production et de commercialisation des vins mousseux.

De part et d'autre de la moitié du XIX^e siècle, la famille comme l'entreprise vivent pourtant des moments critiques, des temps de malheurs, qui les mettent à l'épreuve. Nous avons identifié deux types de crises : les crises réelles et les crises potentielles. La famille et l'entreprise connaissent des crises réelles qui menacent leur pérennité. La perspective de la mort de Jean-Baptiste Ackerman à la fin du Second Empire représente une crise potentielle. Dans les deux cas, les crises sont déterminantes dans l'histoire Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Il nous reste à caractériser la nature de ces crises, leurs enjeux, leurs acteurs et leurs conséquences.

1. De la mise en péril à la construction de la famille Ackerman-Laurance

Dans l'histoire Ackerman-Laurance, 1829 et 1830 sont des années capitales où s'expriment pleinement les mécanismes générationnels : à une génération qui disparaît, une nouvelle génération se manifeste activement tandis qu'elle prépare la génération suivante. Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance ont en effet leur premier enfant en août 1830, dans l'année qui suit leur mariage.

Très rapidement, ils font face à la mort de leurs enfants, ce qui met en péril la constitution de la famille et la pérennisation des Ackerman-Laurance. Après 1849, la famille se concentre sur un seul descendant (Annexe 16).

1.1. Une descendance frappée par la mort (1830-1849)

Philippe Albert est le premier enfant, né le 17 août 1830⁸⁰¹. Il est suivi tardivement par un deuxième, une fille née le 20 janvier 1835, Marie Zélie. Elle est cependant déclarée morte le 27 janvier 1837, à l'âge de deux ans et 7 jours⁸⁰². Philippe Albert est mentionné dans le testament olographe de sa grand-mère maternelle, la veuve Laurance, du 31 décembre 1841⁸⁰³, mais il ne l'est plus dans l'ouverture de la succession Laurance en novembre 1849⁸⁰⁴. Il n'y a pas d'acte de décès ni à Saint-Hilaire-Saint-Florent, ni à Saumur ou à Angers correspondant au nom de Philippe Albert Ackerman entre 1841 et 1849. Il est probablement décédé à Paris au 1^{er} juin 1849 selon les données du fichier d'accès à l'acte de décès reconstitué d'« Ackermann (sic) Philippe-Albert »⁸⁰⁵. L'aîné mort en juin 1849, il ne peut être logiquement mentionné dans la succession de sa grand-mère en novembre 1849. La mort de Philippe Albert est confirmée en avril 1866 lors de l'inventaire après-décès de Jean-Baptiste Ackerman, par la déclaration de Louis-Ferdinand Ackerman, puisque ce dernier est dit « habile à se dire enfant et unique héritier de Sieur Ackerman son père, comme étant né de son mariage avec madame Veuve Ackerman sus

⁸⁰¹ ADML, Registre paroissiaux et d'état civil, Saumur, Naissances, 1830, n°259, 18 août 1830, Ackerman Philippe Albert.

⁸⁰² ADML, Registre paroissiaux et d'état civil, Saumur, Naissances, 1835, n°17, 21 janvier 1835, Ackerman Marie Zélie. ADML, Registre paroissiaux et d'état civil, Saumur, Décès, 1836, n°39, 27 janvier 1836, Ackerman Marie-Zélie.

⁸⁰³ ADML, 5 E 69, 304, Étude de Saumur, Maître Chasle, Testament de Philippine Elisabeth Olivier Laurance du 31 décembre 1841. « Je donne et lègue à Albert Ackerman, mon petit-fils la montre en or que je tiens de mon mari, et à laquelle je lui recommande d'attacher un souvenir d'amour et de respect ».

⁸⁰⁴ ADML, 5 E 69, 305, Étude de Saumur, Maître Chasle, 13 janvier 1850, n°10, Liquidation des successions de M et Mme Laurance.

⁸⁰⁵ AVP, État civil, Fichiers de l'État civil reconstitué, Décès, V 3 E /D 2, 1849, 12^e arrondissement (ancien), Ackermann Philippe Albert, 1^{er} juin 1849. L'orthographe est erronée sur le fichier d'accès de l'acte de décès mais étant donné l'absence de Philippe Albert lors de la succession de sa grand-mère maternelle Laurance en novembre 1849, il est fort probable que ce soit bien le fils de Jean-Baptiste et d'Émilie Ackerman. L'état civil parisien avant 1860 a été en partie détruit dans l'incendie de mai 1871 ; il a donc été reconstitué et mis en ligne. Avant l'extension de la ville de Paris en 1860, Paris était divisée en douze arrondissements. Philippe Albert Ackermann est déclaré décédé dans le 12^e arrondissement, initialement situé rive gauche, ressemblant à un polygone qui correspond actuellement au 5^e arrondissement, mais qui englobe aussi la partie Nord-Est du 14^e et la partie Nord du 13^e arrondissement, au nord de la voie de circulation allant de la place Denfert-Rochereau, à la place d'Italie jusqu'à la Gare d'Austerlitz.

nommée »⁸⁰⁶. Huit ans plus tôt, en 1841, les Ackerman connaissent un autre décès brutal : celui de leur deuxième fille Marthe Marie, née le 7 et décédée le 17 décembre en nourrice à Saint-Hilaire-Saint-Florent (Annexe 16).

En un peu plus de dix années, Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance sont confrontés à la mort de trois de leurs enfants. Les conséquences morales et physiques de ces décès sur les Ackerman-Laurance sont réelles, malgré le défaut de toutes traces dans les archives. Face à ces morts, nous pouvons malgré tout percevoir les espoirs de la famille dans sa persévérance à assurer la reproduction familiale et dans l'attention accordée aux alliances matrimoniales. C'est ainsi qu'en 1838, près d'un an après la mort de leur deuxième enfant Marie-Zélie, naît un deuxième garçon : Louis-Ferdinand. Une extrême attention est portée à ce dernier, en tant que fils et unique enfant survivant du mariage Ackerman-Laurance au milieu du XIX^e siècle.

1.2. Louis-Ferdinand Ackerman-Laurance : les années d'éducation et de formation (1838-1862)

1.2.1. Le déficit des sources, le silence des archives

Avant 1862, Louis-Ferdinand Ackerman est mineur et célibataire, placé sous la responsabilité paternelle. Il n'est pas négociant ni associé à la direction de la maison de négoce et d'industrie de son père. En minorité, il est peu visible dans les sources. De plus, il n'y a pas à notre connaissance d'archives familiales qui ont été conservées⁸⁰⁷. Or, les archives de l'entreprise accusent une importante

⁸⁰⁶ ADML, 5 E 42, art. 280, Étude de Saumur, M. Émile Leroux, 8 avril 1866, inventaire après décès de M. Ackerman.

⁸⁰⁷ Probablement composées de journaux, de lettres de correspondance, d'objets ou de tableaux personnels, ces archives sont susceptibles d'éclairer sur les conditions matérielles et le climat spirituel et moral dans lesquels Louis-Ferdinand a été élevé et éduqué. La succession n'ayant pas été ouverte à la mort de Jean-Pierre Apollinaire Laurance en juin 1830, il n'y avait pas eu d'inventaire après-décès de ses biens meubles et immeubles et la veuve Laurance indique au début de son testament qu'elle n'en a pas rendu compte à ses enfants. Le contenu du testament fait état, outre des sommes d'argent et d'objets mobiliers divers, d'objets affectifs tels que la petite montre de Rosamire Laurance léguée à Laure Beucher de Saint Ange, la montre en or de son mari Jean-Pierre Laurance légué à Albert Ackerman et plusieurs portraits : « un petit tableau de famille fait par Mme de St Ange... Le portrait d'Émilie est à elle ». La veuve Laurance fait également état dans

lacune entre 1848 et 1862 : il n’y a aucune trace qui demeure des activités de négoce et d’industrie de la maison Ackerman-Laurance pendant près de quatorze ans et donc aucune information potentielle sur les liens du fils avec l’entreprise de son père avant 1862. C’est pourtant dans cet intervalle, où Louis-Ferdinand Ackerman passe de l’âge de dix à vingt-quatre ans, que se réalise son éducation familiale, spirituelle et professionnelle.

En conséquence, c’est à partir des archives des notaires et dans les archives publiques entre 1838 et 1862, et celles de la maison Ackerman-Laurance disponibles pour 1842-1843 et 1846-1848, que nous avons trouvé des informations sur le jeune Louis-Ferdinand Ackerman.

1.2.2. Incertitudes et espoirs de la petite enfance

Louis-Ferdinand Ackerman est né le matin du 14 février 1838 dans l’hôtel particulier située à l’angle de la rue Royale et du pont Cessart à Saumur (Annexe 7). Cet immeuble est d’ailleurs racheté en 1875 par Louis-Ferdinand Ackerman. Cet achat est-il la démonstration d’un puissant lien affectif à la maison familiale de sa petite enfance ? Sans nul doute. C’est peut-être aussi dans un esprit de revanche, d’expression de sa réussite personnelle et familiale, que Louis-Ferdinand achète la maison que ses parents ont été obligés de vendre, à perte.

Dès sa naissance, le fils est placé sous l’identité du négoce familial. Dans la déclaration de naissance de son fils, Jean-Baptiste Ackerman est en effet reconnu comme « négociant et président du tribunal de commerce de cette ville [Saumur] » ; il signe l’acte civil non pas de son nom « Ackerman », comme de coutume, parfois accompagné des initiales de son prénom « J.B. Ackerman », mais « Ackerman-Laurance », le nom de son entreprise⁸⁰⁸. Nom de famille et nom du négoce sont confondus dans l’acte de naissance, non pas

son cabinet de l’existence d’un livre « intitulé journal depuis 1830 » et qui est un journal de comptabilité qui eut été très intéressant à étudier pour savoir la vie quotidienne de Madame Laurance à travers les entrées et les sorties de valeurs. ADML, 5 E 69, Art. 304, étude de Saumur, M. Chasle, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Made Ve Laurance, Testament.

⁸⁰⁸ ADML, Registres paroissiaux et d’état civil, Saumur, naissances, 1838, n°35, 14 février 1838, Ackerman Louis-Ferdinand.

inconsciemment, mais au contraire comme un acte volontaire d'inscrire le fils sous le sceau du négoce et de l'industrie nés de l'alliance familiale⁸⁰⁹.

Une chose est certaine, la naissance de Louis-Ferdinand Ackerman a été très attendue par la famille après la mort de Marie-Zélie plus d'un an auparavant, en janvier 1837. L'attention portée au nouveau-né de la famille, qui plus est un garçon, a été accrue. A-t-il été élevé dans la maison familiale au sein de sa mère ou dans une maison extérieure au sein d'une nourrice ? Au vu de la forte mortalité des enfants Ackerman-Laurance, il est fort probable que Jean-Baptiste et Émilie Ackerman aient recouru à la mise en nourrice pour les nouveau-nés. Lors de la déclaration du décès de Marthe Marie, la sœur cadette, morte en 1841, il est précisé qu'elle est morte en nourrice « dans le domicile de Ogé, Tisserand à St-Florent (...) à l'âge de dix jours »⁸¹⁰. Les travaux historiques ont montré le fort taux de mortalité infantile qu'il résulte du placement en nourrice mais c'est une pratique généralisée dans les milieux de la bourgeoisie et de la Â. Force est de constater que seuls les garçons ont survécu à la mortalité infantile ou dans la petite enfance.

1.2.3. L'attention de la « bonne maman » Laurance aux conditions de vie et d'éducation de « Louis »

Louis-Ferdinand Ackerman a bénéficié de l'amour et de l'attention matérielle de sa grand-mère maternelle, Philippine Élisabeth Olivier, veuve Laurance, ainsi que de la prévention de son père pour son éducation.

Dans son testament, la veuve Laurance fait preuve d'une considération pour ses gendres, d'un amour égal pour ses enfants et ses petits-enfants mais avec une attention particulière portée aux Beucher de Saint-Ange ; leur mère, Rosamire Laurance, est en effet décédée le 30 janvier 1838 (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier). Dans son testament du 31 décembre 1841, elle répartit des

⁸⁰⁹ Dans l'acte de naissance de Philippe Albert Ackerman le 18 août 1830, Jean-Baptiste Ackerman signe « J.B. Ackerman ». Dans celui de Marie Zélie le 21 janvier 1835, le deuxième enfant, il signe Ackerman-Laurance.

⁸¹⁰ ADML, Registre d'état Civil, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Décès, 1841, n°49, Marthe Marie Ackerman, 18 décembre 1841.

sommes d'argent ainsi que des bijoux, du linge et du mobilier en souvenir de feu son mari ou pour sa propre mémoire. La veuve a un intérêt particulier pour l'éducation de « Louis », en contraste avec la nature des autres legs à l'aîné Ackerman dit « Albert », aux enfants Beucher de Saint-Ange et Bellancourt, constitués essentiellement d'objets matériels et personnels⁸¹¹. Elle lègue à « Louis » une somme d'argent pour l'achat d'un livre, placé sous la responsabilité et le choix de Jean-Baptiste Ackerman. Ce dernier jouit d'une haute estime et d'une vive reconnaissance de la veuve Laurance, comme en témoigne son testament. Elle le prit d'écrire une épitaphe qui relie l'objet à son bon souvenir :

« Je donne à Louis Ackerman, mon petit-fils, faute d'un objet à sa convenance, qui m'ait appartenu, une somme de soixante francs d'argent, destinée à lui acheter un bel et bon ouvrage, du choix de son père, et en tête duquel je le prie d'écrire : souvenir de sa bonne maman Laurance. »⁸¹².

La somme de soixante francs d'argent est considérable, certes inférieure aux sommes allouées aux autres petits-enfants mais ils sont plus âgés et sont peut-être plus dans le besoin que Louis-Ferdinand Ackerman en 1841. La somme représente trois fois le prix d'un abonnement annuel au journal d'annonce *L'Écho saumurois* en 1853⁸¹³ ou un mois de paie d'un homme ouvrier aux caves Ackerman-Laurance en 1843⁸¹⁴. La somme léguée de soixante francs permet l'achat d'un livre précieux ou de volumes, sans pouvoir en déterminer le genre pour un garçon qui a plus de dix ans à l'exécution du testament en novembre 1849 : religieux, littéraire ou bien ouvrage classique dans le cadre de l'éducation personnelle et scolaire de Louis-Ferdinand Ackerman ? Par ailleurs, la somme destinée a-t-elle été réellement perçue et dépensée pour l'achat d'un ouvrage

⁸¹¹ ADML, 5 E 69, art. 304, étude de Saumur, M. Chasle, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Made Ve Laurance, Testament. Pour l'aîné des Ackerman, Philippe Albert, voici la nature du legs : « Je donne et lègue à Albert Ackerman, mon petit fils la montre en or que je tiens de mon mari, et à laquelle je lui recommande d'attacher un souvenir d'amour et de respect ».

⁸¹² ADML, 5 E 69, art. 304, étude de Saumur, M. Chasle, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Made Ve Laurance, Testament.

⁸¹³ AMS, *L'Écho Saumurois*, 1^{er} janvier 1853, 12^e année, n°1.

⁸¹⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Dossier Ackerman-Laurance, mémoires acquittés, Compte des journées des ouvriers novembre 1842. « Savoir, Hardy a fait 19 journées à 2f. = 38f. ». Jean-Yves Mollier indique qu'en 1846, Michel Lévy, éditeur, « lança les *Œuvres Complètes* d'Alexandre Dumas » au prix de 2 francs. J.-Y., Mollier, « Éditer au XIX^e siècle », *Revue d'histoire littéraire de la France*, 2007/4 (Vol. 107), p. 771-790. Phrase située entre l'appel de note de bas de page 25 et 26, URL : <https://www.cairn.info/revue-d-histoire-litteraire-de-la-france-2007-4-page-771.htm>.

par Jean-Baptiste Ackerman ? Difficile de le savoir avec certitude. La préoccupation répétée de la veuve Laurance pour les conditions de vie de sa famille et sa volonté d'éduquer par le livre son petit-fils Ackerman sont toutefois attestées. Notons que dans l'inventaire après-décès de Jean-Baptiste Ackerman, il est fait état de plusieurs « lots de volumes de différents ouvrages », plus précisément « deux volumes du Tour du monde et deux volumes de l'histoire de l'Église Romaine »⁸¹⁵.

En septembre 1842, alors qu'Ackerman déclare faillite, la veuve Laurance fait preuve, avec circonspection, de sa préoccupation à assurer aux petits-enfants Ackerman des conditions de vie confortables sans toutefois léser les autres parties. La veuve ne vient pas pécuniairement au secours de Jean-Baptiste Ackerman : elle témoigne ultérieurement de sa solidarité avec son gendre dont elle est une des principales créancières. C'est pour aider ses petits-enfants, Philippe Albert et Louis-Ferdinand Ackerman, qu'elle aide car la faillite vient détruire entièrement leur avenir⁸¹⁶. Elle ne modifie pas ses dispositions testamentaires car « moins favorables à ceux-là (sic) qu'à mes autres petits enfants par ce qu'ils étaient alors dans une position plus favorable » précise-t-elle alors⁸¹⁷. Cependant, devant le « malheur affreux », elle réalise un don de 300 F à chacun des enfants Ackerman. Ce don équilibre les legs en numéraires, de somme identique, prévus dans le testament au 31 décembre 1841 aux trois autres petits enfants, Émile Bellancourt, Laure et Claire Beucher de Saint-Ange⁸¹⁸.

C'est donc une somme considérable destinée à subvenir aux soins des enfants. Les années suivantes démontrent visiblement qu'ils ont pu surmonter les

⁸¹⁵ ADML, 5 E 42, art. 280, étude de Saumur, M. Leroux, 6 mars 1866, inventaire après-décès de Jean-Baptiste Ackerman.

⁸¹⁶ ADML, 5 E 69, art. 304, étude de Saumur, M. Chasle, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Made Veuve Laurance, Note relative à Mr. Ackerman, faite chez M. Bellancourt, le 14 7bre [septembre] 1842, visé le 29 novembre 1849.

⁸¹⁷ ADML, 5 E 69, art. 304, étude de Saumur, M. Chasle, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Made Ve Laurance, Note relative à Mr. Ackerman, faite chez M. Bellancourt, le 14 7bre [septembre] 1842, visé le 29 novembre 1849.

⁸¹⁸ « Ainsi que je l'ai fait à trois autres de mes petits enfants (sic) ». ADML, 5 E 69, art. 304, étude de Saumur, M. Chasle, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Made Ve Laurance, Note relative à Mr. Ackerman, faite chez M. Bellancourt, le 14 7bre [septembre] 1842, visé le 29 novembre 1849. Ensemble, les deux dons aux petits-enfants Ackerman forment 600 F, soit ¼ de l'appointement annuel déterminé par le syndic à Jean-Baptiste Ackerman comme source de revenu du négoce pour les frais de son ménage.

conséquences de la crise de l'entreprise sur les conditions de vie de la famille Ackerman-Laurance.

1.2.4. L'éducation de l'enfant par la scolarisation, la formation du négociant par l'apprentissage

Dans l'objectif de faire goûter ses vins ; Jean-Baptiste Ackerman rappelle à son bon souvenir son ami et partenaire commercial C. H. Kendall à Londres à venir le visiter : « Si vs [vous] réalisez vt [votre] projet de venir nous voir cet été, ce seroit encore bien mieux et surtout bien plus aimable, vs [vous] savez tout le plaisir que vs [vous] ns [nous] feriez à ts [tous] ». Kendall est visiblement connu de Jean-Baptiste Ackerman mais également de toute la famille. Il demande des nouvelles de « Louis » dans sa correspondance, c'est du moins ce que suggère la suite et fin du courrier d'Ackerman. Ce dernier précise alors : « Quant à Mr Louis, c'est un grand garçon qui est au collège et apprend le Latin »⁸¹⁹. Louis-Ferdinand Ackerman vient d'avoir dix ans, un mois plus tôt, le 14 février 1848 et il est entré dans une institution scolaire et dans un apprentissage des lettres classiques, sans doute pour préparer le baccalauréat, « barrière et niveau de la bourgeoisie »⁸²⁰. Cependant, Jean-Baptiste Ackerman ne mentionne pas si son fils est en pensionnat ou sous le régime de l'externat. Il n'y a pas de trace d'un élève Ackerman dans les registres d'inscription des archives des collèges communaux et privés de Saumur et d'Angers au milieu du XIX^e siècle. Enfin, nous ne savons pas si le fils de négociant a continué jusqu'au lycée et au-delà.

Il est possible que Louis-Ferdinand ait effectué ses années de collège à Paris puisque Philippe Albert, âgé de dix-huit ans lors de son décès en juin 1849, est déclaré mort dans le XII^e arrondissement de la capitale. Le XII^e arrondissement de Paris jouxte le VI^e arrondissement et l'université de la Sorbonne : il encercle la gare terminale de la ligne Paris-Orléans. Que faisait Philippe Albert Ackerman à Paris ? Était-il dans une institution scolaire, en apprentissage ou bien avait-il une situation, un travail ? Connaisait-il des individus de la famille ou du réseau de

⁸¹⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettres actives Ackerman-Laurance, 1846-1848, lettre du 14 mars 1848 à C. H. Kendall.

⁸²⁰ Ph. Ariès, G. Duby (dir.), *Histoire de la vie privée. De la Révolution à la Grande Guerre*, op. cit., p. 149.

négoce saumurois dans la capitale ? A-t-il été commis négociant pour Ackerman-Laurance à Paris ou bien commis au service d'une autre maison ? Ces questionnements sont transposables à Louis-Ferdinand Ackerman, à la différence que nous ne pouvons attester de sa présence à Paris. Dans le recensement de Saint-Hilaire-Saint-Florent en 1846, deux ans avant la lettre commerciale de Jean-Baptiste Ackerman envoyée à Kendall et l'information sur l'apprentissage du latin dans un collège, Louis-Ferdinand Ackerman est recensé auprès de ses parents ainsi que de sa grand-mère maternelle Laurance. Dans le recensement de 1851, il n'apparaît plus, tout comme la veuve Laurance, alors décédée⁸²¹. Il est cependant dans le recensement de 1856 et de 1861 de Saint-Hilaire-Saint-Florent où il est qualifié de négociant en vins (seulement en 1861)⁸²². De nombreuses questions sur l'enfance, l'éducation et l'adolescence de Philippe Albert et de Louis-Ferdinand Ackerman demeurent.

Cependant, les pratiques de direction et de gestion de la maison Ackerman-Laurance à partir de la date d'association de Louis-Ferdinand Ackerman avec son père en 1862 nous informent d'une acquisition de la connaissance du négoce et de la maîtrise des outils de comptabilité et de gestion. Le niveau d'éducation et de compétences de Louis-Ferdinand Ackerman diffère des savoirs visiblement empiriques de Jean-Baptiste Ackerman. Cette montée en compétences est selon nous l'un des facteurs de la transformation de la maison familiale de négoce et de manufacture des vins mousseux en grande entreprise d'industrie des vins mousseux.

L'objectif de cette éducation est la formation d'un héritier pour la famille et la maison de vins capable de continuer dans le négoce et susceptible de développer l'entreprise des vins mousseux façon de Champagne. Il est également question de le mettre en capacité de se conforter voire d'augmenter son rang social et sa fortune qui lui assurent honorabilité, prospérité et liberté tant sociale que financière. Ces trois valeurs sont portées par Jean-Baptiste Ackerman mais elles sont sans cesse conquises et perdues au fil des événements politiques, économiques, entrepreneuriaux ou familiaux.

⁸²¹ AMS, 255 W 90, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Recensement de la population, Registre, 1841-1872 ; 1846, ménage n°142 ; 1851, ménage n°85.

⁸²² AMS, 255 W 90, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Recensement de la population, Registre, 1841-1872 ; 1856, ménage n°157 ; 1861, individus n°569 à 575.

2. Le négoce Ackerman-Laurance face à la faillite : un fait décisif dans son histoire au milieu du XIX^e siècle (1842-1848)

Après avoir mentionné à plusieurs reprises la faillite comme un événement à l'origine d'une production de documents qui révèlent l'organisation, la gestion et les pratiques de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance sous Jean-Baptiste Ackerman, il convient d'étudier en détail la faillite en elle-même.

2.1. Facteurs, acteurs et conséquences de la faillite sur le négoce et la famille

2.1.1. Procédure et conditions de la faillite

Le 10 septembre 1842, Jean-Baptiste Ackerman et ses créanciers se réunissent à Saumur devant maître Pinson, notaire, afin de rédiger un « traité »⁸²³. Le traité a pour objectif d'engager le négociant à régler ses dettes, qu'il estime à 20 000 F. Le traité établit les conditions du remboursement pour le débiteur et ses créanciers⁸²⁴. Dans les archives du tribunal de commerce de Saumur, il n'y a pas de trace du constat et de la déclaration de faillite⁸²⁵. La faillite de la maison n'a pas été judiciairisée car le négociant est parvenu à s'entendre avec ses créanciers. De plus, depuis mai 1841, Jean-Baptiste

⁸²³ ADML, 5 E 69, folio 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, 10 septembre 1842, Traité entre M. Ackerman et ses créanciers. Les créanciers et créancières non présentes sont représentées par des hommes ayant procuration sous signature privée.

⁸²⁴ Selon la déclaration devant le receveur d'enregistrement, ce montant de toutes les créances « ne peut être évaluée à plus de vingt mille francs en raison de l'incertitude sur le résultat de la vérification des créances qu'aux termes du dit acte les syndics ont été chargés de faire ». ADML, 5 E 69, folio 279, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842.

⁸²⁵ ADML, 6 U 4-143, Procès-verbal de dépôts des actes de sociétés, mariages, séparations de corps, marques, rapports, bilans, inventaires de faillites, répertoire, 15 janvier 1822-janvier 1864. Il n'y a pas de traces d'actes de la procédure de faillite Ackerman-Laurance dans les archives du tribunal de commerce de Saumur.

Ackerman est juge au tribunal de commerce⁸²⁶. La position de notabilité à Saumur et sa fonction de juge au tribunal de commerce lui ont peut-être évité une procédure judiciaire. En sus du traité, une union de créanciers est constituée. Traité, union des créanciers et correspondance avec les syndics détaillent les causes de la faillite mais révèlent également les conditions qui doivent conduire à sa résolution.

Causes de la faillite et règles de résolution

Selon les explications du négociant, ce sont des causes étrangères à la maison qui sont à l'origine de sa cessation de paiement et de la faillite. Ackerman explique que « la faillite récente de plusieurs maisons de commerce de Londres, pour le compte desquelles il avait été chargé d'acquérir des grains, à commission, pour une somme considérable le met dans l'impossibilité de continuer lui-même, quant à présent, ses paiemens (sic) [...] il résulte que les pertes (...) le mettent en dessous de ses affaires »⁸²⁷. Les vins et les vins « façon champagne mousseux » ne sont mentionnés comme cause de la faillite, ni l'achat en février 1840 de ses caves pour « 15 000 francs de principal (...) payé comptant (...) »⁸²⁸.

Au contraire, les vins en cercles et en bouteilles ainsi que l'établissement de Saint-Hilaire-Saint-Florent constituent une garantie consolidée par la rédaction d'un inventaire et la publication des comptes actifs et passifs établis au moment de la déclaration de faillite⁸²⁹. Jean-Baptiste Ackerman propose alors de céder ses marchandises et de constituer une hypothèque sur son immeuble commercial au bénéfice de ses créanciers, afin de prouver sa bonne disposition et les convaincre de lui « accorder des délais et de grandes facilités pour sa libération [afin de] se liquider auprès d'eux »⁸³⁰. La proposition est risquée car le négociant

⁸²⁶ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, tribunal de commerce de Saumur, Procès-verbal des élections du 9 mai 1841.

⁸²⁷ ADML, 5 E 69, folio 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842.

⁸²⁸ ADML, 5 E 22, art. 198, Étude de Saumur, Maître Joseph Lanthony, Acte de vente du 8 février 1840.

⁸²⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, dossier faillite Ackerman-Laurance.

⁸³⁰ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842.

consent à laisser aux mains de ses créanciers son « établissement industriel qu'il a créé (...) pour la fabrication des vins blancs, dit façon Champagne mousseux »⁸³¹. Il est clair que Jean-Baptiste Ackerman conçoit la situation comme accidentelle, temporaire et « liquidable » : il recherche du temps, « délais », et de la compréhension, les « grandes facilités », auprès de ses créanciers mais également la possibilité de rester à la tête du négoce.

Le premier article du traité fixe prioritairement les délais et les montants des créances : le négociant a cinq années pour rembourser 75 % de sa dette puis un second délai de dix années pour rembourser les 25 % restants. Jean-Baptiste Ackerman a quinze ans, jusqu'au 1^{er} septembre 1857, pour solder définitivement la dette de son entreprise familiale. Afin d'aider à recouvrer rapidement les sommes prêtées, les créanciers renoncent pendant ces quinze années à leurs droits sur les intérêts et aux poursuites légales⁸³². Pour consolider le remboursement, le négociant cède son « établissement », ce qui ne correspond pas ici à la cession des immeubles à Saint-Hilaire-Saint-Florent mais des marchandises et des outils pour faire le vin, composés de « treize cent quatre-vingt-dix [1390] hectolitres de vins tant en cercles qu'en bouteilles » et des « approvisionnements divers de marchandises et ustensiles de toute nature, nécessaires pour l'exploitation de cette industrie »⁸³³. Les immeubles sont font l'objet d'une hypothèque au bénéfice des créanciers⁸³⁴. C'est alors l'entière propriété des moyens de production du négoce mais également les biens de la famille, hormis les « meubles meublants, vêtements, linge, hardes et autres objets servant tant à son usage qu'à celui de sa famille, sans exception », qui sont transférés aux mains des créanciers⁸³⁵.

Cependant un article stipule qu'en cas de respect du premier délai de cinq années et de l'acquittement de 75 % de la dette, l'hypothèque sur l'immeuble

⁸³¹ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842.

⁸³² ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842, art. 2 et 3 du traité.

⁸³³ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842, art. 5 du traité

⁸³⁴ « Maison d'habitation avec cour, jardin et port d'embarquement sur le Thouet, ensemble les caves creusées dans le roc, servant d'ateliers de fabrication et de magasins pour les vins (...) ». ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842, art. 8 du traité.

⁸³⁵ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842, art. 10 du traité.

sera levée et Jean-Baptiste Ackerman retrouvera « la direction libre, entière et sans surveillance de ces affaires commerciales »⁸³⁶. De plus les articles six et sept, en notifiant que la cession de « Monsieur Ackerman » de ses marchandises et outils de production ne le libère pas des sommes dues aux créanciers, signifient qu'il est maintenu à la tête de son négoce et « dans les formes et de manière adoptées et suivies par lui jusqu'à ce jour, (...) en clientèle (sic) ou par voie d'entrepôt et avec l'entremise de voyageurs (...) »⁸³⁷. Le négociant échappe à la vente publique de ses outils et marchandises. Les résultats sont alors entièrement affectés au « compte et profit » des créanciers depuis le 1^{er} septembre 1842. Cet inventaire détaillé des droits et des devoirs des syndics de l'union des créanciers établit une stricte surveillance et direction des affaires tant commerciales que familiales mais le négociant n'est pas totalement dépossédé de son pouvoir.

Les créanciers demeurent confiants dans les capacités du négociant à mener « la marche de ses affaires » et à tenir ses engagements vis-à-vis d'eux. C'est pourquoi ils ne se prononcent pas pour une liquidation pure et simple du négoce et par un remboursement sur les biens vendus par adjudication publique. Jean-Baptiste Ackerman est autorisé à continuer « ses travaux de fabrication », c'est-à-dire sur les vins « façon Champagne mousseux », à vendre l'ensemble des vins en pièces et en bouteilles cédés aux créanciers, mais aussi à exercer l'activité de son commerce, la tenue de ses livres de compte et la correspondance.

Le négociant bénéficie en outre de l'obligation pour les syndics de défendre les intérêts du négoce, notamment pour ester en justice et aider à recouvrer les créances issues des faillites des maisons de Londres et des divers débiteurs. Le négociant évite la fermeture de la maison Ackerman-Laurance mais au prix d'une mise sous tutelle⁸³⁸. Une union des créanciers est alors formée pour ne faire « (...) qu'un seul corps et n'agir dans l'intérêt commun collectif (...) », ce qui est couramment appelé la « masse » : l'union évite ainsi la concurrence entre les

⁸³⁶ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842, art. 11 du traité.

⁸³⁷ ADML, 5 E 69, art. 278, Étude de Saumur, Maître Pinson, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842. Art.s 6 et 7 du traité.

⁸³⁸ « Les arrangements à l'amiable sont fréquents car les créanciers préfèrent laisser la possibilité au débiteur de les rembourser au moins partiellement, plutôt que de tout perdre ». M.-A. Dequidt, « Réglementation. La réglementation des faillites (XVII^e s.-XIX^e s.) » in Bensadon et al., *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, op. cit, p. 232.

créanciers et le paiement de certains, les plus importants ou les plus impatients, au détriment des autres⁸³⁹. L'union choisit de s'en remettre « aux bons soins et à la prudence » de trois d'entre eux qui les représentent sous le nom de syndics.

Les syndics

Les syndics exercent une tutelle de pleins droits sur l'entreprise jusqu'au paiement de la dette ou d'une part substantielle, les $\frac{3}{4}$ dans le cas de la maison Ackerman-Laurance. Ils sont trois importants créanciers. Ce sont des hommes de la banque, du négoce ou de la finance qui sont élus « directeurs de l'union » et syndics⁸⁴⁰ : Fortuné Defos Letheulle, François Trouillard et Eugène Guénois. Fortuné Defos Letheulle est un négociant et banquier à la tête de la maison Letheulle frères à laquelle il a succédé⁸⁴¹. Il est le plus imposé du canton sud de Saumur de 1839 à 1844 avec environ 4 000 F de contributions⁸⁴². François Trouillard est un riche négociant, également présent parmi les plus imposés du canton sud de Saumur, d'abord marchand de mousselines, de rouenneries et de draperies en gros au sein de la maison Louvet père et fils avant de devenir l'associé du fils Charles Louvet dans la maison de négoce et de banque Louvet et Trouillard. Enfin, Eugène Guénois est le commis principal de la recette particulière des finances de l'arrondissement de Saumur.

La fonction principale des syndics est « d'exercer tant activement que passivement tous les droits résultants du « contrat d'atermoiement et de la cessation de biens » qui ont été détaillées dans le traité ainsi que les droits des

⁸³⁹ ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Union.

⁸⁴⁰ Pierre Labardin explique que d'une logique de règlement amiable » au XVIII^e siècle, on passe après 1838 à un syndic professionnel, chargé de conduire la faillite. P. Labardin, « Comptabilité et faillites (XVIII^e s-XIX^e s.) », in Bensadon et al., *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, *op. cit.*, p. 228.

⁸⁴¹ ADML, 1 U 40, Fonds de la préfecture, Tribunal de commerce, listes des commerçants notables, 1842.

⁸⁴² ADML, 3 M 82, Liste des électeurs et jurés du canton de Saumur-sud, 1847. Il est maire de la ville de Gennes, en aval de Saumur, en 1852 : ADML, Registre d'État civil, Saumur, Table des décès, 6 E 328/107, 1851-1855, 1852, n°186, 16 juillet 1852, Defos Fortuné époux Letheulle. Le caissier de la banque et Eugène Guénois signent l'acte de décès.

syndics définis dans le Code de Commerce de 1807 et la loi de 1838⁸⁴³. Pour exécuter sa mission, le notaire prend soin de lister les droits des directeurs de l'union des créanciers : pour résumer, les pouvoirs et les libertés perdus par le failli Ackerman sont transférés vers les syndics. Dans le contrat d'union, il est question de laisser la fabrication, la gestion et la correspondance entre les mains d'Ackerman mais sous « la surveillance immédiate des syndics ». Ces derniers ont le droit de « se faire communiquer tous registres, lettres et écritures », de retirer « tous paquets et lettres », de « diriger les poursuites contre les maisons de commerce de Londres » et les débiteurs divers, de « vendre ou faire vendre les vins », de toucher toutes sommes et de verser le nécessaire au fonctionnement de l'entreprise et au ménage Ackerman. Ce sont eux qui versent les sommes au compte de remboursement des créanciers ou encore d'aller en justice pour défendre les intérêts de la maison Ackerman-Laurance. Ackerman est obligé d'y consentir et les créanciers manifestent unanimement leur accord au traité et à l'union auprès du notaire qui les déclarent le 13 octobre 1842 comme complets et définitifs.

Dès le mois de septembre, les syndics, alors provisoirement nommés, se rendent aux caves pour vérifier les inventaires⁸⁴⁴. Puis ils organisent, avec Ackerman, sa mise sous tutelle. La banque de Defos Letheulle de Saumur a été décidée « au sort » pour les « (...) recouvrements et des effets de fonds » Ackerman-Laurance, mais elle impose ses conditions : commission fixe de 18% sur les remises sur Saumur, variable pour les autres « au plus ou moins de difficultés pour l'encaissement »⁸⁴⁵. L'homme de banque a la charge de réaliser tous les dépôts, retraits, paiements et leur négociation et toutes les transactions en général, par les divers titres de paiements émis ou reçus par la maison Ackerman-Laurance. Il est également chargé de faire la répartition des dividendes aux créanciers. Pour toutes ces opérations de banque, Ackerman les adresse préalablement à Eugène Guénois pour qu'il puisse « consigner les

⁸⁴³ Code de commerce, 1807, Livre II, titre premier « Des faillites et banqueroutes », cité par M.-A. Dequidt, « Réglementation. La réglementation des faillites (XVII^e s.-XIX^e s.) » in Bensadon et al., *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises, op. cit.*, p. 233.

⁸⁴⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, registre des délibérations du syndic, lettre d'Eugène Guénois à Ackerman-Laurance, Saumur, 10 septembre 1842.

⁸⁴⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, correspondance de Defos Letheulle, Defos Letheulle à Ackerman-Laurance, 23 septembre 1842.

écritures sur (ses) livres et (...) les faire parvenir ensuite » à Defos Letheulle, et réciproquement, afin « d'éviter une double correspondance inutile »⁸⁴⁶. Guénois est chargé du suivi de la correspondance et du contrôle des livres de compte, de toutes les écritures du négociant⁸⁴⁷. Ackerman fait état quasi quotidiennement de toutes ses activités à Eugène Guénois. Le troisième syndic, François Trouillard, n'apparaît pas comme un personnage actif dans la faillite Ackerman-Laurance ; la maison de banque Louvet et Trouillard, dont il est l'associé, est en affaires avec l'entreprise depuis janvier 1835⁸⁴⁸ et c'est surtout à ce sujet que porte les échanges de Guénois et Ackerman dans leur correspondance sur les comptes courants et intérêts pour son négoce avec la Belgique et la Hollande⁸⁴⁹. En décembre 1843, François Trouillard meurt. Il est remplacé par son associé Charles Louvet dont la nomination est approuvée par l'ensemble des créanciers.

Identité des créanciers

Le maintien de la maison Ackerman-Laurance dans ses activités, la confiance préservée dans Jean-Baptiste Ackerman et le choix des syndics peuvent s'expliquer par le profil des créanciers (Tableau 11).

Les créanciers et les créancières sont nombreux, composés de vingt-cinq hommes et de quatre femmes, ces dernières déclarées comme veuves (deux) ou domestiques (deux)⁸⁵⁰. Les créanciers sont majoritairement des négociants, au nombre de treize, soit 45% de l'ensemble des professions déclarées dans la minute⁸⁵¹. Cinq négociants sont à Saumur, trois sont à Nantes, deux à Tours, un à Chinon, un à Bordeaux et un à Londres.

⁸⁴⁶ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, registre des délibérations du syndic, lettre d'Eugène Guénois à Defos Letheulle, 20 septembre 1842,

⁸⁴⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, registre des délibérations du syndic, lettre d'Eugène Guénois à Ackerman-Laurance, Saumur, 18 septembre 1842.

⁸⁴⁸ ADML, 222J 1 468, Fonds A-L, Grand Livre, compte Louvet et Trouillard, p. 271.

⁸⁴⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, vins de Belgique, compte courants et d'intérêts chez Louvet et Trouillard à Saumur.

⁸⁵⁰ Remarque : elles sont toutes identifiées par rapport au nom ou à la profession de leur (feu) mari ou de leur employeur.

⁸⁵¹ En effet, Charles Dupuis Aîné et Théophile Laurance, inscrits comme propriétaires, ainsi que feu Jean Pierre Apollinaire Laurance mais ce sont d'anciens négociants. Il faudrait porter le taux de créanciers négociants de la faillite Ackerman-Laurance à 55%.

Les autres créanciers sont des propriétaires (14%), des employés, des domestiques et des veuves (7% chacun). Ils forment ensemble 35% des créanciers et comptabilisent des hommes et des femmes qui sont tous domiciliés en Maine-et-Loire, ce qui, avec les cinq négociants Saumurois, porte à 55% la part des créanciers localisés dans le département. La cartographie de la dette est donc pour moitié départementale et, par extension, ligérienne.

La dette de Jean-Baptiste Ackerman est pour plus d'un quart (27%) détenue par des individus de la famille. Si aucun des cinq négociants Saumurois n'a de liens de famille avec Jean-Baptiste Ackerman, son frère demeuré en Belgique, Joseph, est aussi un créancier ainsi que les quatre membres de la famille Laurance, dont la veuve et Théophile. L'ancien négociant et patron Charles Daniel Dupuis aîné, l'ouvrier champenois Florentin Bourdon et la domestique Modeste Fortin sont également comptés parmi les créanciers. La structure de la dette est majoritairement composée de négociants, de créanciers proches par leur localisation ou leurs liens avec Ackerman. Une forme d'expression de la solidarité négociante et familiale entre alors en jeu d'autant que les ressources et les charges de la famille Ackerman sont également limitées et contrôlées.

Tableau 11 : Répartition des créanciers par profession, statut et lieu de domiciliation, octobre 1842

Département / Ville	Négociant	Propriétaire	Veuve	Industriel	Employé	Domestique	Commiss. en grains et farine	Commis des finances	Banquier	Sans profession	Total	Part en %
Loire				1							1	3%
Londres	1										1	3%
Bruxelles										1	1	3%
Gironde	1						1				2	7%
Paris				1					1		2	7%
Indre-et-Loire	3										3	10%
Loire-Inférieure (Loire Atlantique)	3										3	10%
Maine-et-Loire	5	4	2		2	2		1			16	55%
Total	13	4	2	2	2	2	1	1	1	1	29	100%
Part en %	45%	14%	7%	7%	7%	7%	3%	3%	3%	3%	100%	

Source : ADML, 5 E 69, Étude de Maître Pinson, folio 278, acte du 10 septembre 1842 et folio 279, acte du 13 octobre 1842.

2.1.2. Les conséquences de la faillite sur le négoce et la famille Ackerman-Laurance

Une fois le traité rédigé et approuvé par la masse des créanciers, la vie du négociant et de sa famille est placée sous le contrôle, la direction et l'approbation des syndics⁸⁵². La mise sous tutelle a des conséquences immédiates et profondes mais elle révèle également la véritable étendue de la faillite de Jean-Baptiste Ackerman.

La cessation de paiement provoque la rédaction de documents d'inventaire et de bilan ainsi que leur vérification par les syndics, comme il est rappelé dans le traité⁸⁵³. Le passif de 1842 liste, outre l'identité de tous les créanciers, le montant de chaque créance qu'ils détiennent sur la maison Ackerman-Laurance⁸⁵⁴. Le montant des créances permet de vérifier la structure de la dette mais également d'envisager ses conséquences sur l'activité du négoce et de la famille. La première moitié des créanciers, détentrice de 93% du passif, est majoritairement constituée de négociants et de propriétaires qui résident dans le Maine-et-Loire. Les syndics élus Trouillard, Defos Lethuelle et Guesnois (Eugène) sont les trois premiers créanciers de Saumur selon le montant (Tableau 12).

Le passif comporte toutefois des différences notables avec le traité. La perte (passif net), calculée à partir de la différence entre l'actif et le passif, est estimée à plus de 40 000 F alors que le négociant atteste lors de la rédaction du traité qu'elle ne peut être évaluée à plus de 20 000 F⁸⁵⁵. La difficulté réside dans la détermination du montant absolu en septembre 1842 et dans l'impossibilité de distinguer les capitaux propres (passif immobilisé) des créances (passif circulant) ainsi que les dettes du négoce et celles de la famille. Jean-Baptiste Ackerman ne dispose pas de capitaux propres et il est certain que la faillite du négociant est plus importante, tant par son montant global que par l'origine de son financement. Le négociant dépend principalement d'emprunts auprès d'individus

⁸⁵² ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers.

⁸⁵³ ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Inventaire, des bilans de l'actif et du passif

⁸⁵⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Passif au 1^{er} septembre 1842.

⁸⁵⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Passif au 1^{er} septembre 1842. Plus précisément, le passif est, selon nos calculs de 290 203 F au lieu de 290 197 F.

qui disposent de capitaux importants ; une banque de Paris (Carette et Minguet), des négociants ligériens aux activités bancaires (Louvet et Trouillard, Defos Lethuelle de Saumur, Blanchet, Laurance, Bertrand et Cie de Chinon). Mais il finance aussi ses activités par les arriérés dont il est en reste auprès de ses clients, de ses fournisseurs et moins important par leur valeur mais significatif, auprès de son ouvrier et de ses domestiques. Ackerman est débiteur auprès de son chef de cave Florentin Bourdon pour 700 F, des domestiques Modeste Fortin pour 900 F et Renée Gauthier pour 700 F. C'est alors que dette de négoce et dette de ménage sont confondues dans le passif.

Outre les personnes travaillant pour Ackerman-Laurance, il y a des capitaux et des arriérés appartenant à des membres de la famille, au sens large. C'est ainsi que Charles Dupuis aîné détient 6,5% de la dette, ce qui fait de lui le cinquième créancier avec 19 133 F. La famille Laurance détient ensemble 18,5 % de la dette : la maison Blanchet, Laurance Bertrand et Cie (3^e créancier), la veuve Laurance (7^e), et le propriétaire et ex-commis Germain Laurance (10^e). La famille de Jean-Baptiste Ackerman n'est pas en reste puisque Jacques Tiberghien et Joseph Ackerman sont comptés. Si Tiberghien s'avère autant créancier que débiteur sur le négoce sans que nous puissions en déterminer le montant⁸⁵⁶, Joseph Ackerman est titulaire d'une rente viagère de 6 500 F qui est portée au passif de la société⁸⁵⁷.

Enfin, Émilie Ackerman, née Laurance, est-elle aussi portée au passif pour une somme de 470 F. Certes la somme est modeste au regard des autres créances et elle n'est pas enregistrée dans le traité du 10 septembre 1842 ou dans le tableau de répartition des paiements de 1843. Le remboursement a peut-être été rapide mais il est possible qu'elle ait renoncé à ses 470 F. Émilie Ackerman a en effet déjà sacrifié ses droits à la masse des créanciers dans l'hypothèque de 20 000 F sur l'immeuble de Saint-Hilaire-Saint-Florent alors que l'article 12 de son contrat de mariage lui permet d'éviter les conséquences d'une

⁸⁵⁶ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Passif au 1^{er} septembre 1842. Il est dit au côté de Jacques Tiberghien dans le passif « pr [pour] mémoire, mais il me redevra au moins d'un côté ce que je lui devrai de l'autre » sans que le montant soit précisé.

⁸⁵⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Passif au 1^{er} septembre 1842. Jean-Baptiste a semble-t-il la responsabilité de cette rente depuis le décès de leur mère de Madeleine De Neef, épouse de Gilles Ackerman, en 1829, avant le mariage du négociant.

faillite sur ses conditions de vie⁸⁵⁸. De plus, elle renonce « à l'exercice de tous droits qui pourraient préjudicier à ceux des créanciers de Mr. Ackerman »⁸⁵⁹. Émilie Ackerman n'est pas une créancière importante par le montant mais par son acte de renonciation à user de ses droits contre son mari : droits sur le négoce (répartitions et distributions des bénéfices annuels, produits de la vente des marchandises et des biens cédés) et droits sur les biens acquis depuis le mariage (immeubles et autres) au bénéfice des créanciers et *in fine*, pour le rétablissement de Jean-Baptiste Ackerman. En revanche, la somme des créances des familles Laurance et Ackerman représente près de 21% du passif.

Le passif de septembre 1842 permet de reconsidérer la nature de la vente de l'hôtel particulier à Saumur en février 1842, comme un signal et une conséquence anticipée de la faillite⁸⁶⁰. Les Ackerman réalisent une moins-value lors de la vente puisqu'elle « est faite moyennant la somme de quarante-deux mille francs de prix principal », signifiant une perte de 8 000 F par rapport au prix d'achat de 1836. À la lecture de l'acte, il n'y a pas de raisons objectives qui expliquent la moins-value. Les réserves énoncées, qui présentent les objets qui ne font pas partie de la vente, ne peuvent justifier le montant de la perte car il s'agit d'un fléau en fer et de glaces mobilières ; la serre, également exclue de la vente, a été construite par Jean-Baptiste Ackerman après l'achat en 1836. La moins-value révèle un besoin rapide d'argent, par conséquent à un coût élevé. La situation de faillite est probablement ressentie et anticipée bien avant septembre 1842 par le négociant. En outre, le montant exact de la cessation de paiement Ackerman-Laurance est estimé à 41 735 F, soit 99% du prix de vente des Ackerman-Laurance de leur hôtel de Saumur⁸⁶¹. Ces deux faits sont

⁸⁵⁸ ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers. Intervention : « Lequel pour plus de garantie de l'effet d'hypothèque de vingt mille francs constituée art. 8 ci-dessus à par ces présentes cédé et transporté aux créanciers de Mr Ackerman, somme égale au montant de lad. Affectation hypothécaire à prendre par priorité en préférence à made. Ackerman sur les droits reprises et créances matrimoniales quelle peut avoir à exercer contre son mari ».

⁸⁵⁹ ADML, 5^E69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, déclaration et enregistrement de Jean-Baptiste Ackerman du 20 septembre 1842.

⁸⁶⁰ ADML, 4 Q 13 584, Transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles, registre des formalités, volume 173, art. 83, Vente, 12 février 1842 transcription de l'acte du 4 février 1842 en l'étude de Maître Pinson.

⁸⁶¹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaires, actif et passif au 1^{er} septembre 1842. Le total de l'actif est estimé à 248962 francs, celui du passif à 290197 francs.

concordants. La situation de faillite est anticipée. Elle a pour première conséquence la dégradation des conditions de vie de la famille.

Tableau 12 : Classement nominal des créanciers de la maison Ackerman-Laurance selon le passif, septembre 1842

Intitulé	Sexe	Lieu	Profession ou statut	Montant, en francs	Part en %
Carette et Minguet	H.	Paris	Banquier	64 000	22,1%
Louvet et Trouillard	H.	Saumur	Négociant	38 575,3	13,3%
Blanchet Laurance Bertrand et Cie	H.	Chinon	Négociant	28 878	10,0%
Defos Lethuelle	H.	Saumur	Négociant	20 445,73	7,0%
Dupuis aîné	H.	Allonnes	Propriétaire	19 133,66	6,6%
Guesnois, Eugène	H.	Saumur	Commis principal de la recette part. des finances de Saumur	17 300	6,0%
Laurance, veuve	F.	Saint Hilaire Saint Florent	Veuve de Jean Pierre Apollinaire Laurance négociant	13 780,16	4,7%
D'harembert	F.	Saint Hilaire Saint Florent	Veuve de Hidulphe François Marie Baron D'harembert	12 500	4,3%
Hutter et Cie	H.	Rives de Gier	Propriétaire de verreries	11 258,5	3,9%
Laurance, Germain	H.	Saumur	Propriétaire	10 500	3,6%
Desmé, veuve	F.		Veuve	8 000	2,8%
Lagarde aîné et Cie	H.	Nantes	Négociant	7 353,28	2,5%
Pelissot Croué et Cie	H.	Tours	Négociant	6 648,15	2,3%
Ackerman, Jos.	H.	Bruxelles	Sans profession	6 500	2,2%
Dagault	H.	Nantes	Négociant	5 880,54	2,0%
Sous-total première moitié des créanciers	H.	Saumur	Négociant	270 753,32	93,3%
Lambert et fils, veuve	F.	Saumur	Négociant	4 210,39	1,5%
Guesnois, Jules	H.	Saumur	Employé à la sous-préfecture de Saumur	3 460	1,2%
Gruyer et Garnier	H.	Paris	Raffineurs	2 409,12	0,8%
Rosé, Barnabé	H.	Saint-Jean	Propriétaire	1 822	0,6%

		Ponts-de-Cé			
Jasmin fils et sonnes	H.	Nantes	Négociant	1 666	0,6%
Mémoires divers pr les vins évolués	H.		[Compte]	1 500	0,5%
Fortin, Modeste	F.	Saint Hilaire Saint Florent	Domestique, cuisinière	9 00	0,3%
Blanchard	H.	Tours	Négociant	7 36	0,3%
Bourdon aîné	H.	Saumur	Employé Ackerman- Laurance	7 00	0,2%
Gauthier, Renée	F.	Saumur	Domestique	7 00	0,2%
Laurance, Emilie	F.	Saint Hilaire Saint Florent	[Épouse de négociant]	470	0,2%
Jeanneau et carrère	H.	Bordeaux	Négociant	360	0,1%
Kingsford, J & C	H.	Londres	Négociant	338,09	0,1%
Dublaix fils, frères	H.	Bordeaux	Commissionnaires de grains et farines	178,2	0,1%
De la Ferrière	H.				
Douzillé et Roy	H.	Joué les Tours	Propriétaire de vignes		
Tiberghein, Jacques	H.	Bruxelles	Voyageur de commerce		
Total	32			290 203,12	100,0%
Total (hors mémoire pour les vins divers)	31			288 703	

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Passif, 1^{er} septembre 1842

Les syndics fixent le montant des ressources et contrôlent les dépenses annuelles de Jean-Baptiste Ackerman, pour « subvenir à ses besoins et ceux de sa famille (...) de son ménage, de son entretien »⁸⁶². Une somme annuelle de 2 400 F est allouée à « Mr Ackerman ». Sur ce revenu annuel limité, le négociant « s'est engagé à solder les différentes dettes de ménage et d'entretien qu'il a présentemens (sic) »⁸⁶³. Les ressources de la famille sont limitées et prioritairement destinées au remboursement des dettes auprès des créanciers proches, des domestiques et des membres de la famille Laurance (la veuve Laurance-Olivier) et Ackerman (Joseph). C'est ce qui est rappelé dans la lettre du 24 septembre dans les « affaires à suivre » ; il faut « (...) s'entendre sur la rente viagère de Joseph Ackerman » suggère Eugène Guénois et dans celle du 8 octobre 1842 il demande le règlement « des appointements de M. E. Laurance », c'est-à-dire d'Émilie Laurance⁸⁶⁴.

Outre le paiement des individus de la famille, les syndics demandent au négociant de « résilier les bails Gasnault » et de « faire transporter chez Pepin le mobilier à vendre »⁸⁶⁵. La famille a pour obligation de quitter le logement qu'ils occupent en location depuis février 1842, et ils doivent vendre les meubles qui ont de la valeur. Le conseil d'Eugène Guénois est rapidement mis à exécution puisque le 8 octobre 1842, il écrit : « Bail Gasnault que je vais résilier ce matin. Vous avez jusqu'à la fin du mois pr [pour] déménager, mais tâchez de le faire avant »⁸⁶⁶. La vente de l'hôtel particulier et la résiliation du bail Gasnault à Saumur en 1842 ont pour conséquence le déménagement forcé de Saumur à Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Si dans le traité du 10 septembre 1842 le négociant est domicilié à Saumur et à Saint-Hilaire-Saint-Florent, le lieu unique de domiciliation de Jean-Baptiste Ackerman le 13 octobre 1842 est désormais Saint-Hilaire-Saint-Florent. Sans mention explicite dans les sources, le lieu exact est la propriété qui correspond à l'établissement hypothéqué dans l'article 8 du traité⁸⁶⁷. Dans cet

⁸⁶² ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, 18 septembre 1842.

⁸⁶³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, 18 septembre 1842.

⁸⁶⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, lettres du 24 septembre et du 8 octobre 1842 à Monsieur Ackerman-Laurance.

⁸⁶⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, lettre du 24 septembre 1842.

⁸⁶⁶ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, lettre du 8 octobre 1842.

⁸⁶⁷ ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Art. 8.

article, il est précisé que la propriété est alors habitée par Ackerman et sa description correspond à celle effectuée dans l'acte d'achat du 8 février 1840⁸⁶⁸. Le lieu de fabrication de ses vins mousseux façon de Champagne devient le lieu contraint d'habitation de la famille Ackerman-Laurance. De fait, elle sort de l'enceinte de la ville. Son activité quotidienne s'éloigne de la proximité immédiate des institutions politiques et juridiques, des infrastructures économiques, culturelles et de transports mais également des espaces de sociabilité négociante tels que le tribunal de commerce, les quais, les halles, les places, la banque, l'église ou le temple.

En outre, l'expression des passions de Jean-Baptiste Ackerman pour les plantes et l'entomologie auprès des sociétés savantes locales est mise en sommeil pendant son statut de failli entre 1840 et 1853. Cet intervalle correspond, à deux années près, à la déclaration de faillite en 1842 et à la radiation de son hypothèque sur son immeuble de Saint-Hilaire-Saint-Florent en 1851. Cette radiation signifie la liberté entière retrouvée du négociant dans la direction de ses affaires. Le négociant a interrompu ses activités pendant la majeure partie de sa faillite pour se consacrer à son négoce et son industrie des vins champagnisés, au remboursement de sa dette et à la protection de sa famille.

2.2. La mise en ordre de la maison Ackerman-Laurance

2.2.1. La mise en ordre des comptes et les affaires à liquider

À partir de septembre 1842, tous les documents relatifs aux activités du négoce et à l'industrie des vins champagnisés sont subordonnés aux trois syndicats de Saumur en charge de la maison Ackerman-Laurance. Jean-Baptiste Ackerman tient une correspondance quotidienne et produit divers justificatifs auprès d'Eugène Guénois, chargé de gestion au nom du syndic mais qui « ne devra

⁸⁶⁸ ADML, 5 E 22, Étude de Saumur, Maître Joseph Lanthony, 8 février 1840, acte de vente par Madame Maugras à Monsieur Ackerman.

jamais agir dans les cas importants sans nous en référer »⁸⁶⁹. L'une des premières décisions du syndic est de dresser un état des « affaires à suivre (sic) », des diverses actions urgentes à réaliser, des divers paiements à recouvrer ou à effectuer. Le 24 septembre 1842, Eugène Guénois adresse à Jean-Baptiste Ackerman une première liste détaillée de ces affaires en quatorze points. Elle oriente alors les activités du négociant. L'emploi de trois verbes conjugués à l'infinifatif présent est représentatif de la nature de ces « affaires » : réclamer, régler, vendre.

Le premier travail est de réclamer les comptes de tous les créanciers « arrêtés au 30 août » et plus généralement « tous les comptes concernant l'établissement ». Plusieurs petits comptes nominatifs sont à réclamer. Il faut obtenir leur version de compte, en débit ou crédit : ce sont les comptes « de Douzillé et Roy » commissionnaires en vins de Joué ou du beau-frère et voyageur de commerce Jacques Tiberghien.

Réclamer doit servir à « régler les comptes », c'est-à-dire les solder, par le paiement des sommes dues par Ackerman ou par le recouvrement des sommes qui lui sont dues. Si Jean-Baptiste Ackerman doit à Jacques Tiberghien des appointements et déboursés pour ses voyages, « Mr Laurance d'Angers », c'est-à-dire Théophile Laurance, doit de l'argent à son beau-frère. Il est explicitement écrit qu'Ackerman doit « le faire payer ». Eugène Guénois propose que ce dernier fasse un envoi de « mandat sur la recette », entendu la recette particulière d'Angers pour laquelle Théophile Laurance travaille⁸⁷⁰. Un autre point soulève également cette indivisibilité entre relations de famille et de négoce puisque le quatorzième article recommande de « s'entendre sur la rente viagère de Joseph Ackerman ». Le registre des délibérations comme les correspondances directes avec Ackerman montrent qu'Eugène Guénois presse quotidiennement le négociant à avoir un état clarifié de ses comptes et à régler rapidement les « dettes minimales qui concernent l'établissement »⁸⁷¹. Le 12 octobre 1842 il

⁸⁶⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, Lettre de Defos Lethuelle, Guénois et Trouillard à Ackerman-Laurance, 18 septembre 1842.

⁸⁷⁰ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération du 23 septembre 1842.

⁸⁷¹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération du 23 septembre 1842.

exprime son impatience à obtenir cet état exact des dettes et des créances : « finissons-en donc de tous ces vieux comptes qui me pèsent tant »⁸⁷².

Il est dans son intérêt et celui des créanciers que de parfaitement connaître les dettes et les créances afin de pouvoir administrer la maison. C'est pourquoi Guénois demande au négociant de veiller scrupuleusement à la comptabilité, au centime près : « vous avez fait erreur de 75 c. [centimes] dans ce compte. Les centimes souvent vous échappent, veillez-y donc SVP [s'il-vous-plaît] »⁸⁷³. De nouveau le 25 octobre, il demande à Jean-Baptiste Ackerman de « s'occuper sans relâche de ces comptes » mais au mois de novembre, il n'en fait plus aucune mention dans le registre des délibérations du syndic. Le négociant a produit un état de tous les comptes. D'autres priorités sont concomitantes mais persistantes dans la gestion de la maison en faillite.

L'autre nécessité, c'est de vendre les produits du négoce. Eugène Guénois insiste d'abord sur la vente des « 267 h. [hectolitres] froments et les 1800 h. orges » qui sont à l'actif ; ces céréales sont la cause de la cessation de paiement et de la déclaration de situation de faillite. Une partie de ces froments et orges demeure visiblement à Nantes comme invendue⁸⁷⁴.

En octobre, Guénois affirme que « c'est bon qu'une partie des orges soit vendu » avant de conseiller « pressez, pressez toujours ; balayons ces vieux comptes (...) »⁸⁷⁵. Pour autant, le 12 décembre, il s'entretient longuement avec Ackerman « d'une manière sérieuse des orges et des blés (...) qui figurent à [son] actif pr [pour] une somme de 13500 f. [Francs] ». Ce courrier est la conséquence de l'impatience des deux principaux créanciers, Dupuis aîné et Defos Lethuelle, dans la vente des céréales qui grèvent tant le fonctionnement du négoce et l'acquittement de la dette de la maison. C'est que les denrées sont périssables et coûtent quotidiennement en « frais de magasin ». Les créanciers mettent un terme à « l'espoir de spéculer » de Jean-Baptiste Ackerman sur les grains, du fait des coûts croissants certains et de profits de plus en plus douteux.

⁸⁷² ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération du 12 octobre 1842.

⁸⁷³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération de juillet 1842.

⁸⁷⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération du 20 septembre 1842.

⁸⁷⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération du 12 octobre 1842.

La lettre est entendue comme une accusation par le négociant qui explique avoir déjà vendu une bonne partie des orges et des froments à Nantes, quand l'autre partie est emmagasinée à Paimboeuf mais en route pour une vente à Bordeaux⁸⁷⁶. Il se défend de vouloir spéculer et fait part de la difficulté de trouver des acheteurs pour les orges et froments : « (...) mais encore pour vendre il ne suffit pas d'avoir la volonté de vendre, il faut trouver un acheteur (sic) »⁸⁷⁷. La vente des grains est difficile pour le négociant ; aussi c'est sur son négoce des vins et son industrie des vins mousseux façon de Champagne que Jean-Baptiste Ackerman est invité à continuer son activité.

Le syndic presse la vente des « 11 pièces vin rouge et les 10 p. ½ (pièces et demie) vin à boisson » et conseille à Ackerman de « s'occuper activement de la vente des vins (en bouteilles) en dépôt », soit 4 061 bouteilles dans les villes de France mais aussi de Belgique et d'Angleterre. Ces bouteilles sont les vins mousseux façon de Champagne de Jean-Baptiste Ackerman ; elles sont en dépôt aux frais de la maison Ackerman-Laurance auprès de commissionnaires et négociants. La lettre du 15 mai 1843 confirme qu'elles sont encore en dépôt car Eugène Guénois presse le négociant à « savoir ce que deviennent à Paris les Champagne (...) envoyés en dépôt chez Allain et autres ». Ces vins mousseux façon de Champagne en dépôt sont dans l'inventaire du 1^{er} septembre 1842 où ils représentent plus de 8% de la valeur totale des vins⁸⁷⁸. Par ailleurs, l'inventaire de 1842 et 1843 font état des importantes quantités de vins en bouteilles et demi-bouteilles mousseux qui sont encore en cours de fabrication, bleu, brut ou prêts à être expédié (Annexe 11).

2.2.2. Les activités à poursuivre

Après le règlement de tous ces petits comptes, l'autre décision est d'autoriser le négociant à acheter les vins de l'année en cours « (...) à l'effet de travailler les

⁸⁷⁶ Localité située à la jonction entre l'embouchure et l'estuaire de la Loire.

⁸⁷⁷ AMDL, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Guénois, Saumur, 23 décembre 1842.

⁸⁷⁸ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaire du 1^{er} septembre 1842. L'intitulé de cet inventaire donné par Jean-Baptiste Ackerman est révélateur de la place des vins et des vins en bouteilles dans l'actif. En effet, la valeur totale des vins (159 400,85 F) correspond à 97% environ de la valeur totale de l'inventaire (164 358,85 F) et 66 % environ de la valeur totale de l'actif (248 462 F). Les vins sont donc le salut de Jean-Baptiste Ackerman.

vins vieux qu'il a en magasin et dont la vente ne pourrait avoir lieu sans ce mélange (...) » mais également pour le négoce direct des vins, ceux « vendus immédiatement »⁸⁷⁹.

Ackerman passe des contrats avec des propriétaires de celliers de Joué en Indre-et-Loire pour 80 barriques de vins blancs et rouges dont il ne conserve « chaque année » qu'une « vingtaine de barriques de vin blanc ». Dans une lettre d'Eugène Guénois, il est précisé que le « compte des vins de Joué [est] pr [pour] champaniser »⁸⁸⁰. Si le syndic autorise Ackerman a acheté les vins de la récolte de 1842, c'est principalement pour continuer la fabrication de ses vins façon de Champagne qui figurent dans l'inventaire du 1^{er} septembre 1842. Guénois demande au négociant de vendre rapidement tous les vins qui n'entrent pas dans le négoce pour la Belgique ou dans la champagnisation.

Outre les celliers de Joué-les-Tours, le négociant se concentre sur l'achat des autres vins de la vendange de 1842 pour la Belgique. Dès le 19 septembre, il sollicite l'autorisation du syndic d'envoyer Jacques Tiberghien « sur les lieux », en Belgique car il « il est tems et grand tems (...) je vais en attendant multiplier mes lettres pour me tenir en rapport avec ma clientèle (sic) ». Le 10 octobre, Ackerman adresse de bonnes nouvelles relatives au voyage de Tiberghien qui lui fait espérer d'importantes commandes de vin, « 6 à 900 P. [pièces] de vin pour cette ville seule [Bruxelles] (...) il partait le 7 à Gand ». Le 12 octobre 1842, Guénois pousse le négociant à aller visiter les vignobles de la Touraine : « Il est urgent que vous alliez à Chinon et à Tours pour savoir définitivement qui nous aurions dans l'affaire des vins pr [pour] la mer »⁸⁸¹. Il est question de visiter les vignobles, de s'entendre avec les propriétaires pour acheter des vins mais aussi de lever des fonds dans l'opération des vins « pour la mer », pour la Belgique. Le 16 octobre, Ackerman répond que « Blanchet et Pellissot s'abstiennent (...) » d'entrer dans l'affaire mais de nombreux créanciers sont « adhérents » : ce sont les banquiers Louvet et Trouillard, Carette et Minguet, l'ancien négociant Dupuis aîné, les veuves Lambert, D'Harembert et Laurance ainsi qu'Eugène Guénois. Ces

⁸⁷⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Registre des délibérations du syndic, délibération du 18 septembre 1842.

⁸⁸⁰ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Eugène Guénois, 21 juin 1843.

⁸⁸¹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Eugène Guénois à Ackerman-Laurance, 12 octobre 1842, Saumur.

sept créanciers possèdent 58% du capital de la maison Ackerman-Laurance en 1842 (Tableau 12).

Ackerman rend compte de ses voyages dans les vignobles de Touraine, à Chinon, Joué, Tours et Vouvray et planifie ceux de Saumur, en premier à St Cyr « pour établir la comparaison »⁸⁸². Fin novembre, aucune commande de Belgique n'est enregistrée, ce qui inquiète les capitalistes. Près d'un mois plus tard, Jean-Baptiste Ackerman confesse qu'il a le besoin urgent de voir (goûter) les vins de Saumur avant de régler les affaires pour la Belgique : « (...) il faut absolument que j'aïlle voir maintenant ce que sont les vins d'ici » écrit-il le 10 décembre⁸⁸³. Mais selon lui, les vins « (...) de Vouvray sont meilleurs que 1840, mais au-dessous de 1837, ce sera une année médiocre mais non pas nulle »⁸⁸⁴. Jean-Baptiste Ackerman se procure également des vins de la Dordogne par le biais d'un fidèle acteur de la maison, le commissionnaire en vins Paul Montouroy, gendre de Jacques Tiberghien. Ce dernier expédie le 10 novembre au négociant saumurois « les 17 ½ Be [barriques] de surplus » ce qui « règle d'une manière tout à fait satisfaisante l'affaire des vins de Bergerac »⁸⁸⁵. Les vins de Bergerac sont envoyés à Nantes par la mer, puis le transporteur de Nantes Lagarde aîné et Cie remonte la Loire et les débarque à Angers où les bateliers du département assurent la livraison à Saumur. En réalité, les vins de Bergerac sont livrés en quantités plus importantes puisqu'il y a « 132 bque [barriques] » qui sont attendus par le négociant qui note en fin de lettre « 30 f. [francs] de vin de Bergerac m'arrivent à l'instant, il est exquis »⁸⁸⁶. En février 1843, le négociant commence à régler le premier terme des vins achetés à certains propriétaires de Joué : 1515,75 francs correspondant à la moitié des « 70 ½ Pon [Poinçons] à 43 francs la pce [pièce] payable ½ fin janvier »⁸⁸⁷ ; le 4 février, il informe Guénois que « l'affaire de la Belgique (...) est du reste en très bonne position » ; le 4

⁸⁸² ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 16 octobre 1842, Saumur. Il termine ainsi sa correspondance : « j'étais jeudi soir à Chinon, vendredi matin à Joué, vendredi midi à Tours et le soir à Vouvray ; samedi matin, j'ai parcouru les vignes de vouvray, dont j'ai été satisfait, et hier soir, j'étais de retour à St Florent. Demain il faut que j'aïlle voir les vignes de St Cyr pour établir la comparaison, je ne puis avancé (sic) à tout et vais au plus pressé. Tout à vous de cœur. Ackerman-Laurance ».

⁸⁸³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 décembre 1842, St Florent.

⁸⁸⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 décembre 1842, St Florent.

⁸⁸⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 novembre 1842.

⁸⁸⁶ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 18 décembre 1842.

⁸⁸⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 2 février 1843.

mars les ordres de vins pour la Belgique sont tous passés. Au mois de mai, Ackerman déclare à Guénois à propos des vins de la Belgique : « je vais maintenant m'occuper des comptes de cette dernière opération » alors que les premiers paiements sont accusés de réception par le négociant⁸⁸⁸. Cependant, au 31 mai, il souhaite aller voir les propriétaires du vignoble de Saumur : « cela me dérange un peu mais j'aurai peut-être encore quelque chose à acheter avec la Belgique »⁸⁸⁹.

Depuis septembre 1842, le négociant continue également son industrie des vins façon de Champagne, ce qui l'oblige à acheter en plus grande quantité des vins.

2.2.3. Le lent et inégal remboursement des créanciers

Dès le printemps 1843, Eugène Guénois parle du premier paiement à faire aux créanciers : « (...) nous avons intérêt tous à présenter le plutôt (sic) le 1^{er} dividende de 10%. Il faudrait commencer par examiner avec soin notre passif : pour cela j'ai besoin des comptes (...) » demande-t-il à Jean-Baptiste Ackerman à la mi-mai 1843⁸⁹⁰.

Les principaux créanciers s'impatientent, notamment à propos du règlement des faillites des maisons de Londres. Jean-Baptiste Ackerman est dans l'incapacité de pouvoir récupérer l'argent dû par les maisons londoniennes Clark, Ellerman et Labath malgré une correspondance active avec Clark et des voyages successifs en Angleterre. Si le négociant se procure rapidement les acceptations des créances de Clark et Ellerman, qu'il transmet au profit de la masse, Labath a quitté l'Angleterre. Selon Jean-Baptiste Ackerman, Labath est « avec de l'argent » dans les États de Nassau, dans la ville de Wiesbaden⁸⁹¹. Le négociant souhaite faire extraditer le débiteur ; il propose à Guénois de prendre

⁸⁸⁸ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 10 mai 1843.

⁸⁸⁹ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 31 mai 1843.

⁸⁹⁰ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Eugène Guénois à Monsieur Ackerman-Laurance, 15 mai 1843.

⁸⁹¹ Les États de Nassau correspondent aux différents comtés et territoires qui composent le Duché de Nassau créée en 1806. En 1843, le duché de Nassau est compris dans la Confédération germanique.

discrètement des renseignements, par l'intermédiaire de Dupuis aîné, auprès du réseau politique saumurois à Paris, via Benjamin Delessert⁸⁹².

Le négociant a en effet sur les bras des orges et des froments pour un montant de 13 500 F. Cette somme est comptée à l'actif de septembre 1842 mais elle ne l'est plus au 3 août 1843 : les produits ont été vendus. Au mois de juillet, Ackerman-Laurance rend compte de la perte de 4 266,12 F dans cette opération des orges et froments. Il calcule le préjudice total et réel à 8 000 F et accuse le syndic de sa précipitation à vendre les grains, car « au lieu de les vendre au moment de la plus grande dépréciation (...) elles auraient donné (...) un bénéfice au moins égal à cette perte [4 266,12 F] c'est une différence de 8000f – et qui prouve que les mesures précipitées ne sont pas toujours les meilleures. Mais il n'y a plus à revenir là-dessus »⁸⁹³.

Plusieurs autres comptes de créanciers ont également été soldés. La créance détenue par Kingsford a été réglée par l'envoi de « 150 bouteilles de vin » de Champagne : dans une situation d'infortune, Jean-Baptiste Ackerman entrevoit une opportunité puisque les londoniens lui « font même espérer qu'à l'arrivée ils pourront m'en faire vendre d'autres à leurs amis »⁸⁹⁴. Dans le même temps, plusieurs des vins en bouteilles façon de Champagne que le négociant avait en dépôt dans des villes de France et de l'étranger se trouvent réglées en juillet 1843⁸⁹⁵. Le même mois, le compte du transporteur Lagarde aîné et Cie de

⁸⁹² « Il est certain que Labatt est toujours à Wisbaden dans les états (sic) de Nassau, il est certain qu'il y est avec de l'argent. D'Angleterre l'extradition n'est pas permise dans les états de Nassau, mais je ne sais pas s'il est en de même vis-à-vis de la France. Il faudrait faire prendre à Paris et sans bruit des informations à ce sujet, savoir quelle est la législation internationale de la France et de Nassau et si cette législation le permettait, il ne faudrait pas donner l'éveil, mais l'exploiter à notre profit seul, puisque personne n'y songe. Parlez-en à M. Dupuis, je crois qu'on pourrait savoir cela avec Mr Delessert. Mais surtout du secret ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 2 avril 1843. Benjamin Delessert est en avril 1843 un ancien député de la circonscription de Saumur, battu aux élections de juillet 1842 ; son frère Gabriel est alors préfet de Police de Paris. « Benjamin Delessert », Voir *Wikipédia*, 19 août 2019. URL : https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Benjamin_Delessert&oldid=161954958.. Consulté le 30 octobre 2019.

⁸⁹³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 13 juillet 1843.

⁸⁹⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 21 novembre 1842.

⁸⁹⁵ « Vous pouvez donc rayer définitivement Mr Lagarde du tableau passif ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 11 juillet 1843. Il remet alors à Eugène Guénois plusieurs effets à encaisser à son crédit « 178,12 f. Nantes à Vû produit d'un restant de Cte [compte] à demi au Cap de Bonne Espérance porté à l'inventaire pour 150 francs ; (...) 1543,81 Nantes 27 7bre [septembre] produit de 600 belles de vins aux mains de Mr Fitou à Bourdon (Vendée) portées à l'inventaire pour 900 francs ; (...) 897,46 Bruxelles 31 Ct [courant] produit des vins consignés en 1842 à Mr Verstracten et portés à l'inventaire pour 847 francs = 2619,39 F dont crédit SVP ».

Nantes est également soldé⁸⁹⁶. En revanche, l'actif Ackerman-Laurance de 1843 arrêté au 3 août enregistre encore les comptes de vins mousseux en dépôts à Maurice et Batavia, à Bercy et Bordeaux. Les quantités et les sommes correspondantes n'ont pas évoluées mais Jean-Baptiste Ackerman a perçu 72,4% de la somme des vins façon de Champagne en dépôts.

À l'été 1843, le négociant produit divers tableaux pour faire un bilan de ses activités dans les vins mousseux : tableaux des livraisons, des expéditions et inventaires. Ces documents participent à constituer le tableau de l'actif puis le tableau des répartitions du premier dividende de 10% correspondant à la première tranche de l'acquittement de la dette. À partir de ces deux dernières sources, un état du négoce Ackerman-Laurance un an après la déclaration de faillite peut être dressé⁸⁹⁷.

En 1842 il y a trente et un créanciers, dont six femmes, pour une dette totale de 288 703 F (Tableau 12)⁸⁹⁸. Au 1^{er} août 1843, il y a vingt-cinq créanciers, dont six femmes, pour une somme totale de 325 328 F (Tableau 13). Le négociant a soldé sept comptes de créanciers sur les trente et un, principalement des comptes aux montants modestes mais significatifs : celui d'Émilie Laurance, son épouse, de Blanchard et des trois créanciers dont les sommes ne sont pas portées au passif de 1842 (De la Ferrière, Douzillé et Roy ainsi que Tiberghien). Un seul nouveau compte, au nom de la maison Durand et Cie, entre dans la masse des créanciers.

Le bilan est toutefois négatif. Certes, il y a moins de créanciers mais la dette totale est chargée de 40 459 F de plus, soit une augmentation de 16 %. Sans doute que la créance sur Ackerman-Laurance de Carette et Minguet est sous-évaluée en 1842, ce qui explique l'écart considérable (de 38 056 F) avec le montant inscrit en 1843⁸⁹⁹. Les banquiers de Paris, Carette et Minguet, restent créanciers majoritaires avec 102 056 F soit près du tiers de la dette de la maison

⁸⁹⁶ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 13 juillet 1843.

⁸⁹⁷ Dans les archives, le passif de 1843 n'a pas été conservé. Le tableau de répartition n'est pas le passif mais il se base sur le montant des créances pour répartir les dividendes. De plus, le document de répartition correspond à la forme du passif de 1842 puisqu'il indique les noms et montants de chacun des créanciers.

⁸⁹⁸ Nous avons soustrait 1500 francs de la somme totale du passif de 1842. Cette somme correspond au compte « Mémoire pour divers vins ».

⁸⁹⁹ Nous avons eu du mal à chiffrer avec précision la somme de la dette totale du compte Carette et Minguet dans le passif de 1842 car le négociant avait inscrit des opérations diverses dans le tableau. Un chiffre initial de 142000 francs est inscrit au compte de Carette et Minguet.

Ackerman-Laurance. L'erreur potentielle porte sur les montants des créances, et donc leur différence, leur part dans la dette totale mais l'interprétation sur la structure de la dette, avec ou sans prendre en considération le compte de Carette et Minguet, demeure exacte⁹⁰⁰.

La différence entre les sommes des créances arrêtées dans le tableau de répartition de 1843 et celles dans le passif de 1842 permettent de voir l'évolution de la dette (Tableau 13). Tous les chiffres, exceptés ceux du compte de Mr Rosé, ont été modifiés, principalement à la hausse (68 % des comptes). Les 28 % restant représentent sept comptes bénéficiaires d'un paiement anticipé. La plus forte baisse calculée est de 1 429 F pour le compte de Jasmain et Sonnes, raffineurs à Nantes et la plus faible baisse est de 6 F, également pour des raffineurs, Gruyer et Garnier à Paris. Le paiement d'une partie des créances de Jean-Baptiste Ackerman a surtout bénéficié à son frère Joseph Ackerman (1 167 F) et à Germain Laurance (429 F), mais le compte de ce dernier est conséquent en 1843 avec 10 070,83 F. Le négociant a privilégié le remboursement de petits créanciers qui, en 1842 comme en 1843, possèdent moins de 4% des créances ; ce sont des individus avec lesquels il peut solder rapidement et aisément sa dette : soit parce qu'ils acceptent le paiement en nature (céréales, vins en cercles ou vins en bouteilles), soit par une relation de négoce continue et active dans laquelle, par un jeu d'écriture, le négociant balance aisément son compte en débit avec le créancier, soit enfin parce qu'il y a un lien de parenté avec Ackerman.

Les femmes sont particulièrement lésées dans le remboursement (en rouge dans le Tableau 13). En 1843, trois des six femmes sont comptabilisées dans la première moitié des créanciers : ce sont les veuves Laurance, D'Harembert et Desmé. Les deux domestiques, Martineau⁹⁰¹ et Renée Gauthier, sont toujours inscrites au tableau des créanciers avec une légère augmentation (respectivement 9 et 24 F) mais l'arriéré total représente environ une année de

⁹⁰⁰ Il est plus sûr selon nous de garder un chiffre sous-évalué que de le supprimer de l'analyse, qu'importe son montant, car il représente dans notre cas la première créance. Dans le scénario où nous supprimons le compte de Carette et Minguet de la créance de 1843, la dette serait alors de 223271,71 francs au lieu de 325327,71 francs, la différence entre 1842 et 1843 serait une charge de 7465,96 francs soit une augmentation limitée à 3,5%. La différence est importante mais ne modifie pas l'analyse globale.

⁹⁰¹ Il s'agit du nom marital de la domestique de Jean-Baptiste Ackerman, Modeste Fortin.

leurs « appointements ». Les quatre veuves sont tout particulièrement touchées par une hausse de leur créance. La veuve Laurance enregistre la plus grande augmentation (788 F). Elle est supérieure à celle de trois principaux créanciers : Eugène Guénois (468 F), Defos (214 F) et Blanchet et Cie (385 F). La veuve Laurance a alors sur son gendre un crédit de 14 567 F. Le négociant montre peu d'empressement à s'acquitter de ses dettes auprès des veuves, et des femmes en général. À partir de l'étude de la première répartition égale à 10% du montant de chaque créance, les cinq premiers créanciers, tous des hommes, voient leur répartition diminuée du fait d'un paiement anticipé. Trois des quatre veuves n'ont pas bénéficié d'un paiement anticipé. Près de $\frac{3}{4}$ des comptes de créanciers d'hommes bénéficient d'une diminution de leur déficit alors que pour les femmes, un seul compte (soit 1/6^e) bénéficie d'une diminution de 26 F (données en vert dans le Tableau 13). Toutefois, hommes ou femmes bénéficient tous et toutes du premier dividende de 10% valant premier terme du remboursement de la dette. La moyenne du dividende est de 119 F pour une somme totale de 2 967 F, soit plus que le salaire annuel de Jean-Baptiste Ackerman déterminé par les syndics dans le traité (Tableau 13)⁹⁰².

Tableau 13 : Première répartition du dividende de 10% et montant des créances Ackerman-Laurance, août 1843.

Intitulé	Montant de la créance en 1842	Différence 1843-1842	Montant de la créance en 1843	Dividende 10%	Base réelle	Différence base réelle-montant	Dividende réel
Carette et Minguet	64000	38056	102056	10206	8542	-1663	854
Louvet et Trouillard	38575	936	39511	3951	3728	-223	373
Blanchet et Cie	28878	385	29263	2926	2914	-12	291
Dupuis	19134	1722	20855	2086	2034	-52	203
Defos	20446	214	20660	2066	2032	-33	203
Guénois, Eugène	17300	468	17768	1777	1567	-210	157

⁹⁰² ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Dossier faillite Ackerman-Laurance. Notons que le salaire annuel de Jean-Baptiste Ackerman déterminé par les syndics correspond à 1,6 fois le salaire annuel du chef de cave de la maison Ackerman-Laurance, Florentin Bourdon. Dans la même archive, voire le Compte de Bourdon aîné : « Pour 9 mois d'appointement, fixés à 1500f. par année à partir du 1^{er} janvier = 1125f. ».

Veuve Laurance	13780	788	14568	1457	1457	0	146
Veuve D'Harembert	12500	248	12748	1275	1274	0	127
Hutter et Cie	11259	-77	11182	1118	1118	0	112
Laurance, G.	10500	-429	10071	1007	1007	0	101
Veuve Desmé	8000	308	8308	831	805	-26	81
Pelissot	6648	160	6808	681	25	-656	2
Dagault	5881	91	5972	597	597	0	60
Ackerman, Jos.	6500	-1167	5333	533	533	0	53
Durand et Cie			5063	506	506	0	51
Lambert veuve et fils	4210	220	4430	443	443	0	44
Guénois, Jules	3460	104	3564	356	356	0	36
Gruyer et Garnier	2409	-6	2403	240	240	0	24
Rosé	1822	0	1822	182	182	0	18
Made Martineau	900	9	909	91	91	0	9
Mademoiselle Renée Gauthier	700	24	724	72	72	0	7
Bourdon, Florentin	700	23	723	72	72	0	7
Jeanneau et Carrère	360	-23	337	34	34	0	3
Jasmain et Sonnes	1666	-1429	237	24	24	0	2
Dublaix	178	-165	14	1	17	0	2
Total	279805,8	40459	325328	32533	29674	-2874	2967

Ainsi, bien que le négociant soit parvenu à présenter un premier

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Tableau E, état des répartitions, août 1843
 dividende, plusieurs problèmes entravent encore l'activité et les capacités de Jean-Baptiste Ackerman. Au mois de juin 1843, le syndic signale au failli les problèmes récurrents de mandats non payés qui « sont bien fâcheux ; non seulement ils nous font perdre de l'argent mais encore ils arrêteront (sic) votre

premier dividende car d'après cela on ne serait sur quoi compter »⁹⁰³. Ackerman confesse ne pas être en mesure de régler les dividendes dans leur intégralité, notamment au vu des montants des principaux créanciers : « Quand au dividende de Mrs [Messieurs] Carette et Minguet, vous savez qu'il n'a pu encore être réglé définitivement, je manque aujourd'hui de matériaux nécessaires pour le faire »⁹⁰⁴. Aux ennuis d'ordre financier s'ajoute les contrariétés d'ordre moral. Au 1^{er} août, dans une lettre de réponse à Eugène Guénois sur le projet d'impression d'un compte général, le négociant expose son opposition nette et exprime sa colère face à la pression exercée par les créanciers. À cette occasion, le négociant soulève ses mécontentements sur la direction de la maison Ackerman-Laurance à l'issue de la première année de mise sous tutelle :

« Vous ne pensez, messieurs, qu'aux créanciers. Il m'est permis de penser aussi au débiteur. Si j'ai pris l'engagement de payer 25 % qui aujourd'hui sont représentés par rien, par moins que rien, c'est en comptant sur le produit de mon industrie, c'est à la condition que l'on me laissera le moyen d'exercer cette industrie. Or en perpétuant d'année en année un état de faillite publique, j'arriverai au bout de votre syndicat sans argent et sans crédit, par conséquent sans moyen de rien faire. (...)

Il ne saurait me convenir d'initier le public et mes concurrents (sic) dans le secret de l'administration de mes affaires ce ne serait déjà pas sans inconvénient par rapport aux vins de Champagne, mais c'est surtout aux vins de la Belgique que je songe, c'est mon ancre de salut et je ne veux pas les perdre, j'ai eu assez à lutter l'an dernier et je ne l'ai pas fait sans éprouver quelques échecs ; s'il fallait recommencer cette lutte tous les ans, j'aimerais mieux vendre ma clientèle (sic) que la voir s'en aller en détail.

Réfléchissez à tout cela, car au fond mon intérêt c'est le vôtre, il ne s'agit que de bien l'apprécier (...) Ackerman-Laurance⁹⁰⁵ »

Dans cette plaidoirie de Jean-Baptiste Ackerman pour un libre exercice de son industrie et une direction discrète de la part des syndics, trois informations peuvent être dégagées. La première c'est que le taux du dividende que le négociant s'est engagé à payer n'est pas de 15 % comme il a été prévu dans le traité du 10 septembre 1842 mais de 10 % par an, et il n'est toujours pas en mesure d'honorer ce taux pourtant diminué. La deuxième information, c'est la

⁹⁰³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Eugène Guénois à Ackerman-Laurance, 21 juin 1843.

⁹⁰⁴ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 15 septembre 1843.

⁹⁰⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 1^{er} août 1843.

crainte d'une banqueroute sous le syndic : le négociant craint en effet la perte de sa réputation et de sa confiance qu'il tire de son réseau ; ce sont deux facteurs indispensables dans les relations de négoce car le crédit financier dépend du niveau de confiance dans le négociant. Enfin, la troisième, concomitante avec la précédente, c'est la peur de voir sa clientèle, française et surtout belge, de vins pour la Belgique ne plus vouloir négocier avec lui alors qu'elle représente son « ancre de salut ». C'est également l'aversion à voir l'organisation de sa production et de sa commercialisation des vins mousseux totalement mise à jour par la publication de son compte. Les vins façon de Champagne représentent une opportunité concurrentielle pour Jean-Baptiste Ackerman de se démarquer et de dominer dans le négoce des vins. C'est aux vins façon de Champagne que Jean-Baptiste Ackerman fait référence quand il parle par deux fois de son « industrie » et du produit qui seul peut permettre le versement des dividendes. Tout au long de l'année 1842-1843 le négociant fait état de sa production et de la commercialisation de ses vins mousseux.

Au moment de la remise de ses bilans en août 1843, il signale à Guénois les nombreuses expéditions récentes de vins en bouteilles, « 3 569 bouteilles » expédiées le mois de juillet⁹⁰⁶. Les vins façon de Champagne occupent alors de plus en plus de place dans les activités de négoce de Jean-Baptiste Ackerman, ce dont rend compte sa correspondance administrative et commerciale.

⁹⁰⁶ « Je vous dirai que je viens de terminer une affaire de 3000b. [bouteilles] livrables courant de ce mois et payable comptant (...) l'argent est déposé chez Mr Gouin à Tours ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 3 août 1843.

2.2.4. La normalisation des activités de la maison Ackerman-Laurance

À partir de l'été 1843, les sujets des correspondances d'Ackerman avec Guénois sont limités et plus répétitifs : expéditions de bouteilles, factures réceptionnées et envoyées, paiements à recevoir et à envoyer, comptes mensuels des journées d'ouvriers, divers comptes d'opérations de vins et de débiteurs ou de créanciers. Cependant, il n'y a pas les quantités, les localisations et les montants mensuels relatifs aux expéditions de vins en bouteilles. Toutefois, les correspondances témoignent d'une activité organisée parce que surveillée et comptabilisée, conséquence directe du syndic sur la maison Ackerman-Laurance. C'est Eugène Guénois qui a normalisé la production des documents de bilans, en dehors des grands documents comptables nécessaires à la procédure de faillite en 1842 (inventaire, actif et passif)⁹⁰⁷.

Au-delà des résultats de divers comptes qui témoignent de l'activité réglée de la maison Ackerman-Laurance, le négociant s'occupe de plusieurs affaires : les vins pour la Belgique et pour champagner ; le règlement des faillites des maisons de Londres ; la répartition annuelle aux créanciers et surtout le compte de Carette et Minguet. En octobre 1843, il part ainsi en voyage à Bordeaux pour une « 15aine [quinzaine] de jours »⁹⁰⁸. Au 31 janvier 1844, il est en Angleterre mais semble avoir quitté récemment la Belgique. C'est alors Émilie qui tient les livres de comptes et la correspondance. Elle fait un bref rapport à Eugène Guénois : « J'ai reçu aujourd'hui une lettre de mon mari, dans laquelle il me dit qu'il est très content de son voyage en Belgique sous le rapport des vins de Champagne et de ceux en barriques. Il remet tous les détails à son retour d'Angleterre où Dieu veuille qu'il réussisse à traiter avec Clark. Je l'attends vers le 15 F^{er} [Février] »⁹⁰⁹.

Le premier voyage, en Belgique, est commercial. Il est sous-entendu que le négociant est parti prospecter la clientèle belge et susciter des ordres, y compris de « vins de Champagne ». Le deuxième voyage est de nature

⁹⁰⁷ Il écrit dès le début du syndic à Ackerman-Laurance : « (...) j'ai l'honneur de vous répéter que je désire que tous vos ouvriers soient payés chaque mois en commencement par celui-ci ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Eugène Guénois à Ackerman-Laurance, 23 septembre 1842.

⁹⁰⁸ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 12 octobre 1843.

⁹⁰⁹ Elle signe E. Ackerman et non E. Laurance dans cette correspondance. ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Émilie Ackerman à Eugène Guénois, 31 janvier 1844.

financière : le négociant est parti « traiter avec Clark ». C'est le deuxième voyage en Angleterre du négociant pour tenter de recouvrer son argent. Un premier a eu lieu en avril 1843. En novembre 1843, les banquiers Carette et Minguet déconseillent un autre voyage, « étant d'avis qu'il vaut mieux traiter l'affaire par correspondance »⁹¹⁰.

À l'hiver 1844, il n'est visiblement plus temps de correspondre. Au printemps, Émilie Ackerman est de nouveau à la tête du négoce, en remplacement de son mari, parti pour un troisième voyage en Angleterre pour « l'affaire Clark ». Elle retranscrit alors intégralement la lettre de son mari pour exposer sa position délicate. Le droit anglais dans les procédures de faillite est bien différent du droit français et protège peu les créanciers. Jean-Baptiste Ackerman en fait état dans sa lettre : pas de communication aux créanciers « des actes et des comptes » obtenus « de gré à gré, on se fait nier, on répond pas (sic) ou on répond d'une manière incomplète » précise-t-il ; pas de « registre hypothécaire, point d'enregistrement » non plus. Mais il ne souhaite pas se lancer dans une procédure judiciaire individuelle et mise sur le temps car son objectif est d'avoir plus d'informations sur les créances : « Enfin, puisque j'y suis-je ne m'en irai pas sans y avoir vu clair »⁹¹¹. L'état d'incertitude vis-à-vis des faillites londoniennes est expliqué par la différence du droit et la distance géographique qui mettent le négociant français créancier dans l'incapacité de savoir combien et quand il pourra récupérer une partie de son argent. L'autre conséquence est de ne pas pouvoir présenter des gages de paiements à court terme à ses créanciers.

Jean-Baptiste Ackerman parvient cependant à faire une deuxième répartition en mars 1844. Contrairement à 1843, il n'y a pas de tableau de passif ou de répartition : les données ont été reconstituées à partir des différentes sommes dont Jean-Baptiste fait mention dans ses lettres à Eugène Guénois

⁹¹⁰ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 11 novembre 1843.

⁹¹¹ Jean-Baptiste Ackerman soulève finalement que la liquidation est sur le point de se réaliser : « Intenter une procédure j'en frémis car on ne sait où on va dans ce pays ni quand on s'embarque dans les frais judiciaires. Je crains de me trouver forcé de rester ici jusqu'à la fin de la vente de toute la boutique (...) alors il faudra bien que chacun se déboutonne pour arriver à une liquidation, mais combien cela prend-il donc ? Cependant je ne veux pas m'exposer à perdre moitié ou deux tiers de ma créance pour partir 8 jours plus tôt. Quand avec un peu de patience je puis avoir tout (...) ». ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre d'Émilie Ackerman à Eugène Guénois, 9 mai 1844.

(Tableau 14)⁹¹². Les derniers à bénéficier de la répartition sont en fait les premiers créanciers Carette et Minguet car le dividende est important et difficile à produire sur la banque saumuroise Defos Letheulle. En mars 1844, ils représentent près d'un tiers du total de la répartition, soit 10 205 F. Une somme à laquelle Jean-Baptiste Ackerman ajoute 380,18 F pour le solde « qui leur revenait sur le premier dividende, lequel ne leur avait été payé que par approximation », soit un total de 10 585,18 F⁹¹³. Le montant sans l'ajout correspond exactement à 10 % de leur créance totale en 1843. La créance originale de Carette et Minguet est donc bel et bien de 102 050 F. Cela représente 43% de la valeur de l'actif Ackerman-Laurance au 3 août 1843. Pour tous les autres créanciers, seul le montant du dividende et non le montant actualisé de leur capital est précisé⁹¹⁴. Il y a vingt-quatre créanciers recensés en 1844 : un compte, celui de Gruyer et Garnier de Paris, n'est plus mentionné dans la correspondance et leur créance de 1843 (2 403 F) est égal à la différence entre la somme totale de la dette entre 1844 (322 926 F) et 1843 (325 327 F). Ackerman-Laurance s'acquitte de plus de sa dette auprès de Dublaix fils frères de Bordeaux, portée à 14 F (soit 7 journées d'ouvriers), remboursée 17 F, avec deux ans d'intérêts.

⁹¹² ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettres Ackerman-Laurance à Eugène Guénois en date du 11 mars, 14 mars et 19 mars 1844.

⁹¹³ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 19 mars 1844.

⁹¹⁴ Dans la lettre du 11 mars 1844, Eugène Guénois a une créance de 17 768,5 francs, René Gauthier 724 francs et Jules Guénois 3564,28 francs, toutes ces sommes en mars 1844 sont égales à celles d'août 1843. ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 11 mars 1844.

Tableau 14 : État des répartitions aux créanciers de la maison Ackerman-Laurance, août 1843

Intitulé	Créance août 1843	Répartition base 10% 1844	Répartition réelle 1844	Différence de répartition base-réelle
Carette et Minguet	102056	10206	10205	0
Louvet et Trouillard	39511	3951	3951	0
Blanchet, Laurance, Bertrand et Cie	29263	2926	2926	0
Defos Lethuelle	20660	2066	2006	-60
Dupuis aîné	20855	2086	1952	-134
Guénois, Eugène	17768	1777	1580	-197
Veuve Laurance	14568	1457	1454	-3
Veuve D'harembert	12748	1275	1275	0
Hutter et Cie	11182	1118	1119	0
Laurance, Germain	10071	1007	1007	0
Veuve Desmé	8308	831	831	0
Pelissot et Croué et Cie	6808	681	625	-56
Ackerman, Jos.	5333	533	533	0
Durand et Cie, F.	5063	506	506	0
Dagault, E	5972	597	446	-151
Veuve Lambert et fils	4430	443	443	0
Guénois, Jules	3564	356	356	0
Rosé, B.	1822	182	182	0
Martineau, Madame (Modeste Fortin)	909	91	91	0
Bourdon, Florentin	723	72	72	0
Gauthier, Madame Renée	724	72	72	0
Jeanneau et Carrère	337	34	34	0
Jasmain fils et Cie	237	24	24	0
Dublaix fils, frères	14	1	17	16
Total	322926	32293	31707	-586

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 11, 14 et 19 mars 1844

Le négociant diminue le coût total de sa répartition de 586 F : six comptes de créanciers ne bénéficient pas exactement du versement de 10 %. Jean-Baptiste Ackerman explique que c'est parce qu'« il y avait des objets portés déjà

aux débits », par exemple l'achat de vins par Eugène Guénois ⁹¹⁵. Comme lors de la répartition de 1843, les femmes ne sont toujours pas comprises dans un remboursement partiel et anticipé (en rouge dans le Tableau 14). La répartition de mars 1844 et les différents sujets dans les correspondances tout au long de la deuxième année démontrent la consolidation de la maison Ackerman-Laurance dans les activités vinicoles. Certes le négociant ne parvient pas à recouvrer son argent dans la liquidation des maisons de Londres mais il est parvenu à réduire le nombre de ses créanciers de 31 à 24. Il a respecté son engagement de s'acquitter en deux années des 30% de sa dette, conformément aux conditions détaillées dans l'article premier du traité⁹¹⁶.

En septembre 1844, Ackerman-Laurance réalise en effet une troisième répartition. Le 8 septembre, il remet un bon sur la banque Defos Lethuelle à Eugène Guénois car il est, assure-t-il, « encore en mesure de donner un nouveau dividende de 10% formant sur votre créance 1776,5 francs moins le montant de vos gilets de laine 45,72 francs, 1731,13 francs (...) »⁹¹⁷. Le même mois, il planifie un « 4^e dividende qui sera réparti dans le courant de l'été prochain (...) », en 1845 mais le registre de copies des correspondances montre qu'il n'est pas versé. C'est le 10 septembre 1846 qu'il demande au banquier Defos Lethuelle d'acquitter plusieurs de ses mandats pour « un 4^e dividende »⁹¹⁸.

Les données sont encore moins précises qu'en 1844 mais les noms et les montants liés à la quatrième répartition de 1846 sont connus, pour la dernière fois (Tableau 15). La correspondance enregistre dix-huit créanciers, soit six de moins qu'en 1844 : s'il n'y a pas le montant exact du quatrième dividende des comptes de Defos Lethuelle, Jules Guénois et Renée Gauthier, il y a de nouveau celui de Gruyer et Garnier. Leur compte n'a finalement pas été liquidé en 1844. Au total, les six comptes de créanciers qui ne sont plus mentionnés sont ceux de Joseph Ackerman à Bruxelles, de la domestique Martineau, Modeste Fortin, et du

⁹¹⁵ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 14 mars 1844. Pour Eugène Guénois, il s'agit sans doute de vins de boisson car il est question de « 2 Bques [barriques] vins du mois d'octobre (...) une barrique Bordeaux du mois de février et congé (...) 196,8 francs » dans ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, 11 mars 1844.

⁹¹⁶ ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Art. 1^{er}.

⁹¹⁷ ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Eugène Guénois, le 8 septembre 1844.

⁹¹⁸ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Defos Lethuelle, 10 septembre 1846.

chef de cave Florentin Bourdon à St-Florent, des entrepreneurs Jeanneau et Carrère, Dublaix de Bordeaux, Jasmain et Sonne de Nantes.

Tableau 15 : Répartition du 4^e dividende de 10% aux créanciers de la maison
Ackerman-Laurance, septembre 1846

Intitulé	Montant créance en 1844	Répartition réelle 1844	Répartition 10% 1846
Defos Lethuelle	102056	8542,28	
Louvet et Trouillard	39511,1	3728,21	3927,11
Blanchet, Laurance Bertrand	29262,93	2914,29	2710,14
Guénois E	17768	1567,25	2080,67
dont Guénois Jules	3564,28	356,42	
dont Gauthier Renée	724	72,4	
Dupuis aîné	20855,24	2033,87	1838,97
Veuve Laurance Olivier	14567,95	1456,79	1456,79
Veuve D'Harembert	12748,26	1274,22	1170,37
Laurance, Germain	10070,83	1007,08	1007,08
Veuve Desmé	8307,58	805,15	830,75
Hutter et Cie	11181,5	1118,15	785,75
Pelissot Croué et Cie	6808,27	24,82	680,82
Dagault E	5971,65	597,16	543,66
Durand et Cie	5063,04	506,3	506,3
Veuve Lambert et fils	4430,15	443,01	443,01
Gruyer et Garnier	2403,12	240,31	240,31
Rosé, B.	1822	182,2	182,2
Total	297115,9	26869,91	18403,93

Source : ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Defos Lethuelle, 10 septembre 1846.

Les correspondances de 1846 et 1847 démontrent que Jean-Baptiste Ackerman est parvenu à solder plusieurs petites créances, encore inscrites en 1844, qui ensemble représentent seulement 2% de la dette : ce sont des dettes de négoce et de ménage, contractées auprès d'individus de la famille, de personnes employées dans l'entreprise ou qui sont des partenaires dans le négoce et l'industrie.

Le compte de Carrette et Minguet n'est pas mentionné dans la correspondance relative au quatrième dividende. D'après la correspondance postérieure de 1847, la dette montant à 102 056 F est loin d'être acquittée. Au

contraire, le retard dans la répartition annuelle de 1845 provoque de vives tensions entre Carette et Minguet et le syndic en charge de la maison Ackerman-Laurance. Ackerman est soupçonné par les deux banquiers d'avoir fait « à d'autres créanciers des distributions ils n'auraient pas pris part, ce à quoi le négociant répond qu'il n'en a pas eu la pensée et que tous ses actes sont réalisés « avec le concours et sous l'inspection des commissaires »⁹¹⁹. Pour rétablir la vérité, Ackerman rappelle dans sa lettre que Carette et Minguet ont été privilégiés vis-à-vis de la masse des créanciers par des remises sur Londres, avant le terme annuel de la répartition. Le négociant affirme également que la liquidation sera terminée avant le terme de 1857 mais il reconnaît que « le paiement des premiers 75 % éprouvera du retard (quand) celui des 25 derniers sera avancé de plusieurs années... »⁹²⁰. L'acquittement de 75 % de la dette, initialement prévu au 1^{er} septembre 1847, entraîne selon l'article 11 du traité la radiation de l'hypothèque et, pour Jean-Baptiste Ackerman, « la direction libre, entière et sans surveillance de ses affaires commerciales »⁹²¹. Mais le droit d'hypothèque « au profit de la masse des créanciers de Mr Jean-Baptiste Ackerman » n'est radié que le 12 mars 1851, soit plus de neuf ans pour régler les $\frac{3}{4}$ de sa dette⁹²².

Après la lettre de juillet 1847 à Carette et Minguet, il n'y a pas dans les archives d'informations supplémentaires sur la gestion de la maison Ackerman-Laurance par le syndic. Les sources issues de la société de 1846 à 1848 sont limitées au registre de copie des correspondances, de nature essentiellement commerciale, moins administrative même si des courriers adressés à Eugène Guénois sont copiés. Bien avant 1851, Jean-Baptiste Ackerman, avec l'aide du syndic, retrouve une régularité dans ses affaires qui sont de plus en plus orientées dans la production et la commercialisation de ses vins champagnisés en France, appuyés sur les circuits commerciaux de son négoce des vins pour l'exportation vers la Belgique et les nouvelles voies vers l'Angleterre.

⁹¹⁹ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Carette et Minguet, 21 juillet 1847.

⁹²⁰ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettre Ackerman-Laurance à Carette et Minguet, 21 juillet 1847.

⁹²¹ ADML, 5 E 69, Étude de Me. Pinson, Notaire à Saumur, art. 278-279, 10 septembre 1842, traité entre Mr Ackerman et ses créanciers, Art. 11.

⁹²² ADML, 4 Q 12 304, vol. 220, art. 23, transcription du 15 octobre 1842, radiation du 12 mars 1851.

3. La fin de de Jean-Baptiste Ackerman, le début du patrimoine Ackerman-Laurance (1863-1866)

3.1. Transmissions

3.1.1. Une cession familiale de la maison de négoce et d'industrie

En 1863, Jean-Baptiste Ackerman a 73 ans. Il est propriétaire de sa maison de commerce et de sa maison d'habitation. C'est surtout un négociant et un fondateur d'industrie reconnu en Saumurois. C'est aussi un homme malade, contraint de se retirer de la direction de la maison Ackerman-Laurance, de ses activités de « passions » et de ses « mandats » locaux à la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent ou dans les institutions économiques de Saumur. Au crépuscule de sa vie, la vie de Jean-Baptiste Ackerman est en demi-teinte, marquée par l'insécurité, l'instabilité et une relative infortune mais le négociant et industriel a su s'intégrer et s'élever dans la société saumuroise, par son négoce et ses vins mousseux. Il prépare désormais la transmission de ses biens en épargnant à son épouse et à son fils les difficultés d'une dissolution et d'une liquidation de société.

Un indice de la préméditation de la transmission peut être trouvé dans la constitution de la société en nom collectif Ackerman-Laurance qui associe père et fils en avril 1862. Le retrait éventuel de Jean-Baptiste Ackerman est déjà mentionné : « Que malgré le tems (sic) fixé pour la durée de la société, Mr Ackerman père aurait toujours le droit de se retirer quand bon lui semblerait ». La durée de la société « dans le but de faire le commerce des vins » est initialement fixée « pour dix années à partir du premier mois mil huit cent soixante deux (sic), sous la raison sociale Ackerman-Laurance »⁹²³. L'acte de société de 1862, par la courte durée de l'association entre le père et le fils puis

⁹²³ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863.

l'article mentionnant le retrait possible de Jean-Baptiste Ackerman avant le terme, constituent les preuves d'une conscience de l'incapacité physique croissante du fondateur et, en conséquence, d'une anticipation dans la transmission de l'entreprise.

Un an plus tard, le 17 juin 1863, les associés se réunissent de nouveau devant le notaire pour dissoudre leur société, en raison du retrait de Jean-Baptiste Ackerman après une attaque de paralysie, ce qui laisse la totalité des affaires entre les mains de Louis-Ferdinand Ackerman. Père et fils sont intéressés pour moitié dans la société. Il est entendu que lors du départ de son père, le fils conserve « les valeurs mobilières et immobilières » afin de continuer l'activité. Louis-Ferdinand Ackerman a cependant la charge « de tenir compte à son père de la somme lui revenant d'après le dernier inventaire » à partir de la situation nette, c'est-à-dire la moitié du montant total de l'actif moins celui du passif. Louis-Ferdinand Ackerman fait observer qu'il ne peut respecter cette clause car « l'extension de leurs affaires ne lui permettait de distraire aucun capital »⁹²⁴. La justification nous informe que des investissements sont en cours ou à venir, indice supplémentaire des transformations provoquées par l'arrivée de Louis-Ferdinand à la direction de la maison familiale. En outre le fils n'a pas en 1863 les moyens de payer à son père ce qui lui est dû, c'est-à-dire sa moitié de l'actif net, sans mettre en péril les capitaux et l'avenir de la maison.

Jean-Baptiste Ackerman fait « droit à cette observation ». Il renonce au paiement intégral et comptant de ses droits mobiliers et immobiliers de son établissement. Il propose alors un compromis qui règle à la fois le sujet de la transmission de l'entreprise puisqu'il cède « tous les droits dans ladite société » à son fils « unique et présomptif héritier » et qui assure le paiement progressif du montant de son capital dans la société par « une rente viagère destinée à

⁹²⁴ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863. Le notaire note ainsi les causes et les motivations explicites de Jean-Baptiste Ackerman de l'acte de dissolution de société : « Aujourd'hui Mr Ackerman étant dans un état de santé qui ne lui permet plus de concourir activement aux opérations de la société, après surtout une attaque de paralysie survenue depuis la fondation de la société et qui s'est décidé à user du bénéfice résultant de la lacune ci dessus (sic) rapportée et pour éviter les embarras d'une liquidation de société, qui surgiraient inévitablement au moment de son décès contre son fils et Madame Ackerman son épouse, il a annoncé à Mr Ackerman fils qu'ils se retirait de la dite (sic) association. »

représenter et faire au-delà (sic) l'intérêt de la valeur »⁹²⁵. À l'aide du dernier inventaire dressé en date du 31 octobre 1862, un actif et un passif sont réalisés pour connaître et régler les montants dus à chacune des deux parties, et surtout à Jean-Baptiste Ackerman, à partir de l'actif net⁹²⁶.

D'après les valeurs portées à l'actif et au passif, l'actif net arrondi est de 198 456 F dont la moitié appartient à Jean-Baptiste Ackerman, l'autre moitié à son fils (Tableau 16). Chaque part est composée de la moitié des valeurs mobilières (85 328 F) et de la moitié des valeurs immobilières (13 900 F), formant ainsi un capital total de 99 228 F par associé. Jean-Baptiste Ackerman cède l'intégralité de ses droits mobiliers et immobiliers en échange de deux rentes annuelles et viagères dus à partir du 17 juin 1864 et correspondantes chacune à 7 % du montant total de leurs valeurs respectives : soit 5 973 F représentant intérêt de 7 % sur les droits mobiliers et 973 F représentant intérêt de 7% sur les droits immobiliers (Tableau 17)⁹²⁷. C'est une rente de 6 946 F par an.

⁹²⁵ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863, n°3942.

⁹²⁶ Nous faisons remarquer la dissolution de la société au 17 juin 1863 à partir du bilan de l'inventaire du 31 octobre 1862 ne permet pas de rendre compte des valeurs de la société et des sommes réelles dues puisque les valeurs portées à l'actif et au passif ont changé. D'ailleurs il est inscrit en marge de l'acte de dissolution une observation des comparants qui déclarent que le « passif se trouve aujourd'hui (17 juin 1863) acquitté intégralement ainsi que cela d'ailleurs résulte de sa nature de dettes de commerce d'une échéance toujours rapprochée. ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863, n°3942.

⁹²⁷ La cession des droits immobiliers est l'objet d'un acte suivant et séparé fait devant le notaire Leroux à la même date du 17 juin 1863. Cette cession est différente car elle implique la renonciation de Made [Madame] Ackerman, Émilie Laurance, de ses droits « à l'effet de l'hypothèque légale contre son mari » lors de la cession du bien immobilier et établit une autre rente annuelle et viagère de 7% mais qui cette fois-ci est due « pendant la vie de Mr Ackerman père et jusqu'à son décès époque à laquelle la dite (sic) rente aura éteinte et amorties (...) » et ne bénéficie pas à Émilie Laurance. ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863, n°3943.

Tableau 16 : Bilan de la société Ackerman-Laurance, 31 octobre 1862

Actif		Passif	
Éléments de l'actif	Valeur, en Francs	Valeur, en Francs	Éléments du passif
Valeurs en portefeuilles	47001	47849	Dettes diverses
Vins en cercles	36116	42490	Sommes à payer
Vins en bouteilles	85504	1496	Ouvriers septembre, octobre
Vins fins et demi fins	3292	230	Deux pièces de vin non payées
Liqueurs, alcools, eau-de-vie, tannin	9677	50000	Dot Bineau placée
Bouteilles, futailles, matériaux	17937	1183	Intérêts de la dot
Outils et machines	7985		
En caisse	1333		
Consignations	12420		
Créances diverses	92639		
Immeuble	27800		
Total, en Francs	341705	143249	
Actif net, en Francs	198456		

Source : ADML, 5^F42, Étude de Me. Leroux, Saumur, article 261, 17 juin 1863, dissolution de société M.M Ackerman père et fils, folio n°3942 et 3943.

Tableau 17 : Capital et rente annuelle et viagère de Jean-Baptiste Ackerman et son épouse sur la société Ackerman-Laurance

Droits de Jean-Baptiste Ackerman dans la société	Valeurs, en Francs	Part des valeurs dans l'actif net	Rente annuelle et viagère de 7%, en Francs
dont valeurs dites "mobilières"	85328	43%	5973
dont valeurs dites "immobilières"	13900	7%	973
Total	99228	50%	6946

Source : ADML, 5^F42, Étude de Me. Leroux, Saumur, article 261, 17 juin 1863, dissolution de société M.M Ackerman père et fils, folio n°3942 et 3943.

Les deux rentes sont dues jusqu'à la mort du dernier des époux Ackerman et pour garantir son paiement, le fils « affecte et hypothèque spécialement la maison de Saint-Hilaire-Saint-Florent dépendant de la société Ackerman-Laurance dont elle forme le siège social », que son père vient de lui céder entièrement avec la cession des droits immobiliers⁹²⁸. En conséquence de la cession des droits immobiliers Jean-Baptiste Ackerman n'est plus propriétaire de la maison « dépendant de la société ». C'est pourquoi il lui est accordé un délai pendant lequel il a le droit de résider à Saint-Florent, ce qui sous-entend qu'il doit déménager. C'est ce qui explique la location d'un hôtel particulier rue des païens à Saumur : le vieux négociant n'a ni les capitaux, ni la volonté d'acheter une propriété immobilière à Saumur à la hauteur de sa position sociale alors qu'il a transmis l'ensemble de son patrimoine à son fils.

La transmission ne suscite pas d'opposition des parties. Jean-Baptiste Ackerman reconnaît d'ailleurs en préambule que Louis-Ferdinand est, de toute façon, son seul fils et unique héritier et qu'il souhaite éviter les « embarras d'une liquidation de société (...) au moment de son décès contre son fils et Madame Ackerman son épouse »⁹²⁹. Le négociant réalise de son vivant la transmission à son fils de son patrimoine commercial et industriel ainsi que de son patrimoine immobilier. Il assure également à son épouse une rente annuelle et viagère de 6 946 F valable après son propre décès. Ackerman bénéficie d'une rente confortable pour profiter de ses vieux jours à Saumur et ne conserve que ses biens mobiliers. Ces derniers nous disent un peu des conditions de vie des Ackerman.

3.1.2. Les conditions de vie de Jean-Baptiste et Émilie Ackerman

L'inventaire après-décès des biens de la communauté, réalisé le 6 avril 1866, permet d'avoir une représentation, non de la fortune réelle des Ackerman, mais de leurs conditions de vie à la fin du Second Empire. Dans l'inventaire,

⁹²⁸ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863, n°3942.

⁹²⁹ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863, n°3942.

l'habitation de la rue des Païens est divisée en une dizaine de pièces sans compter le grenier et une mansarde. La description du nombre et de la diversité de fonction des pièces indique une importante habitation bourgeoise qui, par le nombre de d'étages et de fenêtres, relève moins de la maison que de l'hôtel particulier.

L'étude de tous les objets de l'inventaire n'a que peu d'intérêt mais certains sont significatifs du mode de vie des Ackerman. Au rez-de-chaussée, dans la salle à manger, une petite cave à liqueurs est enregistrée ainsi que plusieurs « outils » pour faire et servir le thé : boîte et bouilloire à thé, théière, tasses et soucoupes. Dans l'office, il y a également deux théières et un moulin à café, des verres à vin dits de Bordeaux et vingt-quatre verres à Champagne, quelques litres de vins et de liqueurs en cercles mais pas de bouteilles de vins mousseux⁹³⁰.

Au premier étage, une seule des trois pièces est dotée d'un lit. Par le nombre, la diversité et la qualité de ses objets, elle est peut-être occupée par Jean-Baptiste et Émilie Ackerman. Elle est en effet composée de la literie la plus prisée de la maison, pour un montant de 130 F⁹³¹ et une commode en bois de rose avec dessus de marbre et garniture de cuivre est également estimée, avec deux autres meubles, à 80 F⁹³². La chambre est en outre ornée d'un Christ avec son cadre doré, de médailles et deux volumes d'histoire de l'Église romaine, seule pièce avec la présence d'objets religieux. Une canne de jonc est aussi inventoriée : signe de distinction sociale autant que d'infirmité physique, elle représente toutefois un indice de l'occupation de la chambre par Jean-Baptiste ou par Émilie Ackerman, également âgée ; c'est par ailleurs la seule chambre à

⁹³⁰ Jean-Luc Marais dans un article sur la nourriture quotidienne des angevins de la fin du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle indique qu'au début du XIX^e siècle, parmi les produits importés comme le sucre ou le café figure le thé mais il est encore rare. Thé et Café demeurent encore relativement chers au XIX^e siècle. La possession d'outils et de vaisselles pour faire et servir le café et le thé témoignent un certain niveau de confort mais aussi la volonté de montrer aux invités ce que nous pourrions qualifier aujourd'hui de pouvoir d'achat élevé. J.-L. Marais, « La nourriture quotidienne des angevins de la fin du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », pp. 159-170.

⁹³¹ Un lit en bois dur avec paillasser, de deux matelas, d'une couverture blanche en coton, d'un édredon couvert en soie, d'un traversin, oreiller et couvrepied en plume d'oie, mais d'une seule descente de lit. ADML, ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 31.

⁹³² ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 30.

coucher du premier étage et nous ne pensons pas que le négociant, réduit dans ses capacités physiques après deux attaques « de paralysie », habite l'une des deux chambres du second étage. Il y a bien une autre chambre au premier étage qui fait l'objet de l'inventaire mais elle est le prolongement de la chambre principale, avec un nécessaire de toilette et un cabinet pour l'hygiène. C'est une pièce de vie privée et de travail, dont le mobilier est estimé à 960 F, avec son pendule et ses glaces, son bureau marqueté avec garniture en cuivre, une papeterie, une table en acajou et deux nécessaires à ouvrage, cinq tableaux à l'huile, des fauteuils, des bougeoirs, potiches et vases en porcelaine ainsi que plusieurs livres⁹³³.

Dans la chambre des Ackerman-Laurance, il y a plusieurs volumes d'ouvrages dont les titres et les auteurs ne sont pas tous détaillés à l'exception de deux, particulièrement utiles pour reconstituer une part du capital culturel du ménage. Il y a en effet un volume de « révolution des deux mondes » et deux volumes du « Tour du monde »⁹³⁴. Le dernier intitulé renvoie à l'hebdomadaire d'Édouard Charton, *Le Tour du monde*, lancé en 1860 et publié en volume semestriel qui, composé de textes et d'illustrations par gravure, fait le récit des voyages et des expéditions d'occidentaux dans le monde au XIX^e siècle⁹³⁵. Le volume de la « révolution des deux mondes » est plus probablement un tome de la *Revue des deux mondes* : publiée à partir d'août 1829, c'est une revue mensuelle littéraire dans laquelle plusieurs écrivains et intellectuels du XIX^e siècle publient leurs écrits, récits de voyages, poèmes, extraits de romans. La revue est

⁹³³ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 49.

⁹³⁴ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 39 et 40.

⁹³⁵ Édouard Charton est un journaliste, directeur de publication et homme politique sous la II^e et III^e République, avocat de formation. Après la direction des hebdomadaires illustrés *le Magasin Pittoresque* et *L'Illustration*, il dirige la revue hebdomadaire *Le Tour du Monde*, un *journal de voyages* publié par la Librairie Hachette de 1860 à 1889 mais la revue est publiée après la mort de Charton en 1890 jusqu'en 1913. La publication est un hebdomadaire de 16 pages avec gravures, vendue au prix de 50 centimes de F soit 52 numéros également publié semestriellement en volumes de 416 pages avec en sus une table des matières et une table des gravures. Par le récit de voyageurs et les gravures, *Le Tour du monde* relate les voyages d'occidentaux dans le monde au XIX^e siècle dans un double objectif de distraction et d'instruction. Voir le site internet personnel de référence par Annie Lagarde-Fouquet, *Édouard Charton*, créé en février 2009, mise à jour le 17 octobre 2017, consulté le 6 janvier 2020, URL : <https://sites.google.com/site/edouardcharton/Home>. Voir les numéros sur le site de la B.N.F., Gallica, *Le Tour du monde : nouveau journal des voyages*, Édouard Charton (dir.), 1860-[1871]-1913, 86 numéros, mise en ligne le 15 octobre 2007, consulté le 6 janvier 2020, URL : <http://catalogue.B.N.F.fr/ark:/12148/cb32878283q>.

également pensée comme lieu d'expression de l'opinion politique et d'un « humanisme hérité des lumières (...) dans un souci de connaissance, de curiosité pour les sociétés extra-européennes (...) où la modération prime toujours sur la tentation radicale (...)»⁹³⁶. La possession de volumes de ces titres indique la propension aux récits de voyages, à la littérature ainsi qu'une ouverture d'esprit à la nouveauté et à l'altérité des Ackerman-Laurance ou du moins de l'un des deux individus. Ces revues qui, par leurs sujets ou leur politique éditoriale, dépassent les frontières, renforcent le portrait de l'homme libéral prêté à Jean-Baptiste Ackerman mais que ce dernier avait revendiqué dans sa lettre de demande de naturalisation (Annexe 6).

Les Ackerman-Laurance sont également au fait des pratiques et des objets de sociabilité de leur temps. Au premier étage, ils disposent d'un salon de compagnie, pièce de la vie familiale et sociale, moins privée que publique car c'est la pièce de réception pour la famille et les amis, pour discuter, jouer ou prendre le thé. C'est ainsi que l'inventaire note l'important mobilier, prisé 1000 F dont un canapé, huit fauteuils, une table en bois d'ouvrage Louis XV avec filets dorés, une table de jeu en acajou⁹³⁷. Des objets sont moins utilitaires que décoratifs, marqueurs sociaux, telles que deux coupes montées en porcelaine de Sèvres, un verre de Bohême, une potiche de Rouen, trois pastels et un autre tableau à l'huile. Le nombre de rideaux permet de déterminer l'existence de quatre à huit fenêtres dans le salon de compagnie et donc de confirmer le luxe

⁹³⁶ Société de la Revue des Deux Mondes, Site web, *Revue des Deux Mondes*, Thierry Moulouguet (dir.), « Qui-sommes-nous », Olivier Cariguel, octobre 2009, consulté le 6 janvier 2020, URL : <https://www.revuedesdeuxmondes.fr/qui-sommes-nous/>. La revue des deux mondes est en 2020, la revue mensuelle la plus ancienne encore publiée en Europe. Fondé en août 1829 par Prosper Mauroy et animé surtout par Pierre de Ségur-Dupeyron, elle est très vite elle rebaptisée « Revue des deux mondes ; Journal des voyages, de l'administration et des mœurs, etc., chez les différents [sic] peuples du globe ou archives géographiques et historiques du XIXe siècle ; rédigée par une société de savans [sic], de voyageurs et de littérateurs français et étrangers ». Par l'inscription en épigraphe d'une citation empruntée au poète anglais Alexander Pope, la revue affiche son mépris de la partisanerie : « L'esprit de parti est une folie de beaucoup d'hommes au profit de quelques-uns ». Elle est rachetée en 1831 par un imprimeur de Paris, Auguste Auffray, et dirigé par François Buloz. D'abord revue de publications littéraires, elle publie également des textes politiques, économiques, sociaux mais, selon la rédaction en 2009, dans un esprit de pragmatisme. Voir également les deux références citées par la rédaction, Thomas Loué, *La Revue des Deux Mondes de Buloz à Brunetière. De la belle époque de la revue à la revue de la Belle Époque*, 3 volumes, Lille, Atelier national de reproduction des thèses, 1999 et Gabriel de Broglie, *Histoire politique de la Revue des Deux Mondes de 1829 à 1979*, Paris, Perrin, 1979.

⁹³⁷ On note notamment un canapé, huit fauteuils, une table en bois d'ouvrage Louis XV avec filets dorés, une table de jeu en acajou. ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 42.

de la maison⁹³⁸. Enfin, le thé et le café sont encore présents avec un service en faïence à fleur, une théière, douze tasses et soucoupes à café, un sucrier, un pot au lait en porcelaine dorée et un autre en faïence anglaise⁹³⁹. On note enfin un service d'argenterie prisé 140 F⁹⁴⁰.

Au deuxième étage, deux chambres sur la rue avec chacune leur cabinet. La première inventoriée est probablement une chambre d'une domestique mais elle renferme aussi le linge de maison⁹⁴¹. L'autre chambre est tout autant munie de la même literie mais elle est dépourvue d'armoire ; la chambre est meublée pour un couple, peut-être pour des domestiques⁹⁴². En sus de Jean-Baptiste et Émilie Ackerman, un à trois domestiques habitent probablement l'hôtel particulier de la rue des Païens. Le recensement de la ville de Saumur en 1866, réalisé après le mois d'avril, ne permet pas d'étudier la structure du ménage Ackerman. Cependant, le recensement de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent de 1861 indique la présence de quatre domestiques dans le ménage Ackerman dont Modeste Fortin, âgée de 72 ans, leur domestique au moins depuis 1842, et un couple marié, René Gaudin et sa femme, âgés respectivement de 25 et 24 ans⁹⁴³. Ces trois domestiques sont encore dans le recensement de la petite commune en 1866, réalisé après la mort de Jean-Baptiste Ackerman puisque Émilie Laurance est inscrite comme veuve⁹⁴⁴.

Enfin, le notaire retranscrit l'estimation faite par le commissaire-priseur d'objets plus intimes. Le vestiaire d'Émilie Laurance dites « Madame Ackerman », estimé à 735 F est inventorié (Tableau 18). Au-delà des vêtements communs, il y a plusieurs châles précieux, de dentelle ou à palme, de cachemire noir brodé

⁹³⁸ Les propriétaires sont encore soumis à l'impôt des portes et fenêtres, ce qui amène certains propriétaires à condamner des ouvertures, par économie.

⁹³⁹ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 44.

⁹⁴⁰ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 81.

⁹⁴¹ Quatre-vingts draps prisés 500 F, trois-cent sept serviettes, vingt-trois nappes de différentes grandeurs et vingt-quatre serviettes à thé prisées 250 F et bien d'autres linges. ADML, 5^E42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 55 et 56.

⁹⁴² ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 68 et 65.

⁹⁴³ AMS, 255 W 90, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Recensement de la population, registre, 1861, ménage n°2, Ackerman. À noter que dans le recensement, une maison peut compter plusieurs ménages, par exemple dans le cas d'une maison divisée en plusieurs habitations louées.

⁹⁴⁴ AMS, 255 W 90, Saint-Hilaire-Saint-Florent, Recensement de la population, registre, 1866, ménage n°170.

ou dit de l'Inde et une ombrelle qui sont prisés 300 F, soit 40% de la valeur du vestiaire. Elle a par ailleurs plusieurs robes⁹⁴⁵. Enfin, la veuve Ackerman a des effets plus rares qui différencient la femme de la bonne bourgeoisie urbaine de la femme de petit commerçant ou d'artisan : deux chapeaux, un manchon et une pèlerine en fourrures, quatre boutons en or⁹⁴⁶. Elle possède également des bijoux : cinq bagues, une alliance. Une vieille montre en or, prisée 40 F, qui ne lui est pas comptées dans son vestiaire appartenant sans doute à Jean-Baptiste Ackerman⁹⁴⁷. Quant aux effets et objets de la garde-robe du négociant, « objets de très peu de valeurs attendu la longue maladie de Mr Ackerman, ces objets que l'on peut porter pour une estimation de cinquante francs au maximum ont été distribués aux pauvres »⁹⁴⁸. Cette justification du don aux pauvres, outre la démonstration d'un acte charitable, apprend la longue maladie du négociant astreint à rester à son domicile et la dégradation de ses vêtements, sans valeurs.

À la fin de l'inventaire, le total de la prisée du mobilier est alors estimé à 6 360 F. Le montant de l'inventaire mobilier ne représente pas la seule valeur de la succession mais celle des biens mobiliers de la communauté et encore, à une date donnée et selon une valeur estimée. Le vieux négociant et industriel ne transmet pas seulement à son fils et à sa femme. Il transmet de son vivant une part substantielle de son patrimoine personnel et entrepreneurial, matériel et immatériel, à la société saumuroise. La transmission est réfléchie mais la prise de conscience collective de sa valeur est bien postérieure à sa réalisation effective.

⁹⁴⁵ Déf. CNRTL, Mantelet : Vêtement court et léger, couvrant les épaules et les bras des femmes et se portant par-dessus la robe.

⁹⁴⁶ Déf. CNRTL, Manchon : Fourrure d'étoffe ouvert aux deux extrémités, généralement recouvert de fourrure et ouaté à l'intérieur, dans lequel on glisse les mains (et les avant-bras) pour se protéger du froid ; Pèlerine : Collet de laine, de dentelle ou d'autre matière, porté par les femmes, ne couvrant que les épaules et la poitrine.

⁹⁴⁷ Il s'agit peut-être de la montre en or que la veuve Laurance avait destinée à son petit-fils Philippe Albert Ackerman dans testament de 1841 et qui a pu échoir à son père Jean-Baptiste Ackerman. Nadège Sougy note qu'au cours du XIX^e siècle les montres « connaissent une distribution sociale plus large » mais que, jusqu'alors majoritairement fabriquées en Suisse, elles sont concurrencées par la fabrication d'autres pays, les États-Unis notamment. Elle renvoie en note aux actes de colloque qu'elle a dirigée : N. Sougy (dir.), *Luxes et internationalisation, XVI^e-XIX^e siècles, actes du colloque de juin 2009*, Neuchâtel, Alphil, Presses universitaires Suisses, 2013. Nadège Sougy, « Le luxe des montres (XIX^e-XX^e siècle) : réputation et identité de l'horlogerie de Genève », *Études caribéennes* [En ligne], N°30, Avril 2015, p. 1, mis en ligne le 15 avril 2015, consulté le 06 janvier 2020.

⁹⁴⁸ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, art. 88, paragraphe suivant.

Tableau 18 : Composition et valeur du vestiaire de la veuve Ackerman, Émilie Laurance, d'après l'inventaire après-décès du 6 avril 1866

Articles du vestiaire de la veuve Ackerman, Émilie Laurance	Quantité d'articles
Cols	12
Paires de manche	10
Bonnets	8
Chapeaux	2
Manchon et pellerine en fourrures	1
Paires de bas	30
Schal en dentelle	1
Cachemire noir brodé	1
Schal à Palme	1
Cachemire de l'Inde	1
Ombrelle	1
Robe en velours	1
Robe en soie noir	1
Robe en soie grise	1
Mantelet en velours	1
Vieux schals	4
Paire de bottines	1
Paire de souliers	1
Jupons	5
Bagues	5
Alliance	1
Boutons en or	4
Chemises de femmes	35
Nombre total d'articles	128
Valeur totale du vestiaire, en Francs	735

Source : ADML, 5^E42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, article 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman

3.2. La mort en 1866 et ses conséquences sur le négoce familial

3.2.1. Le constat et la nouvelle du décès

Jean-Baptiste Ackerman est mort le 10 janvier 1866 dans l'hôtel particulier du numéro neuf de la rue des Païens, près du temple protestant, à Saumur⁹⁴⁹. Il est constaté mort à une heure de l'après-midi, à l'âge de 75 ans⁹⁵⁰. Jacques Bineau, alors beau-père de Louis-Ferdinand Ackerman, docteur-médecin, âgé de 67 ans et Henri Boutet, un familier des Ackerman-Laurance, âgé de 29 ans, déclarent ensemble le décès et signent l'acte à trois heures de l'après-midi. Les causes exactes ne sont pas connues mais selon les antécédents de santé cités lors de la dissolution de la société entre Ackerman père et fils en 1863, le vieux négociant a pu faire une autre attaque de « paralysie ».

La nouvelle de sa mort est en effet diffusée par voie de presse locale, notamment dans le *Courrier de Saumur* qui publie une notice nécrologique en date du 14 janvier 1866. Pourtant, aucune annonce de son décès ou de son inhumation dans les nouvelles ou les nécrologies dans ce journal comme dans les numéros de la presse locale de Saumur ou d'Angers n'a été trouvé⁹⁵¹. La notice écrite par le *Courrier de Saumur* est mentionnée et recopiée dans une publication de 1866 des *Annales de la société linnéenne du département de Maine-et-Loire*, société à laquelle Jean-Baptiste Ackerman participa activement pendant les quinze dernières années de sa vie. Un portrait élogieux de l'homme de négoce et d'industrie est dressé, reconnu comme le père des « vins champagnisés » du

⁹⁴⁹ Dans l'inventaire après-décès, il est précisé que l'hôtel particulier de la rue des païens appartient à Cailleau, propriétaire, demeurant à Candé et que les Ackerman sont locataires à titres verbaux, c'est-à-dire sans bail écrit. Il n'est donc pas possible de trouver un bail dans les registres des baux, ce qui eut été intéressant pour connaître les conditions de location, les obligations des parties ainsi que le montant du loyer. ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman.

⁹⁵⁰ ADML, État-Civil, Saumur, Registre des décès, 1866, n°15, Ackerman Jean-Baptiste, 10 janvier 1866.

⁹⁵¹ Il n'y a en effet aucune trace de l'annonce de son décès ou de son inhumation dans les nouvelles et les nécrologies des principaux journaux locaux que nous avons consulté comme l'Écho Saumurois. La notice nécrologique du *Courrier de Saumur* est réalisée n'est pas une annonce d'inhumation car elle est publiée le 14 janvier, soit deux jours après l'inhumation au cimetière de Saumur.

pays mais également homme « du monde », homme de science, au fait de son temps⁹⁵² :

« Le Courrier de Saumur, en date du 14 janvier 1866, annonçait une bien triste nouvelle : Un des plus honorables négociants de notre ville nous disait cette feuille, M. Ackerman, ancien président du tribunal de commerce, vient de mourir à l'âge de soixante-quinze ans.

M. Ackerman fut à Saumur le créateur de cette importante industrie de vins champagnisés qui a pris depuis une vingtaine d'années une si grande extension et qui est devenue une des principales branches de commerce de notre pays. Cette perte sera vivement senti (*sic*) par tous ceux qui l'ont connu.

M. Ackerman laisse derrière lui de biens vifs regrets, car personne mieux que lui, ne savait allier la loyauté de l'homme d'affaires, à la courtoisie de l'homme du monde.

(...) nous ajouterons que, tout en administrant avec tant de soins et d'intelligence le vaste établissement dont il était l'âme, M. Ackerman trouvait encore assez de loisirs pour s'occuper d'études scientifiques. »

La mort de Jean-Baptiste Ackerman en janvier 1866 est décrite comme une perte pour l'ensemble des cercles bourgeois de la société saumuroise issus du commerce, de l'industrie et des sociétés savantes locales. La probité dont bénéficie Ackerman a été consolidée à la fin de sa vie par ses différentes transmissions et donations de ses biens à sa famille comme à la collectivité. C'est un legs immatériel, constitué et conforté par le donateur, marqué de son nom et de son invention, que reçoit et reconnaît Saumur lorsque Jean-Baptiste Ackerman meurt au début de l'année 1866.

3.2.2. La transmission d'un patrimoine à la société saumuroise

En plus de céder son entreprise, seul véritable patrimoine personnel du négociant à son fils et héritier, il met à la « disposition » d'Auguste Courtiller sa collection d'insectes qu'il a constitué pendant près de vingt ans. Auguste Courtiller rappelle que c'est en 1829, avec l'aide de Lange et Caldéron, qu'ils eurent l'idée de « commencer un musée saumurois », installé dans un premier

⁹⁵² B.N.F., Gallica, *Annales de la société linnéenne du département de Maine-et-Loire*, année 1866, Angers, Imp. Cosnier et Lachèse, 1867, p. 191-192.

temps dans une salle de l'hôtel de ville. Si Jean-Baptiste Ackerman n'est pas cité comme étant à l'origine du projet de premier musée municipal, sa collection, donnée après 1862 mais avant 1866, est venue enrichir celle du musée de Saumur. Dans le cas contraire, la note relative à la « mise à disposition » de la collection d'Ackerman dans l'introduction du catalogue serait hors de propos. Le don est peut-être personnel et informel au moment de sa réalisation mais une fois le donateur mort, et à l'occasion de la publication du catalogue du musée, le don d'Ackerman est rendu public. C'est le portrait de l'homme de passion qui est érigé et partagé. Une face alors peu connue du négociant. Mais Auguste Courtyiller, membre du comice agricole de Saumur et du conseil municipal de la ville, commence en réalité son remerciement en mentionnant l'homme d'industrie : « Mr. Ackerman, à qui la ville de Saumur doit son industrie si prospère des vins champanisés, (...) »⁹⁵³.

Le début de la phrase d'Auguste Courtyiller est révélateur de la réputation de Jean-Baptiste Ackerman, après sa mort mais aussi de son vivant, dès 1838. Dès cette date, c'est la reconnaissance publique de son nom et celle de sa maison dans l'invention d'une industrie des vins mousseux. La renommée de la maison Ackerman-Laurance, même après sa mort est sans doute un élément central de l'actif de la société, peut-être le plus cardinal, mais qui n'est pas évalué lors de la transmission en 1863. Les mots de Courtyiller constituent un hommage à Ackerman et à sa contribution à la transformation de la société saumuroise par l'industrie.

Jean-Baptiste Ackerman n'est pas le premier à avoir créé des vins mousseux en Anjou. Nous avons vu que Lesourd-Delisle d'Angers expérimente avant lui. Ackerman a innové par sa maîtrise dans la vinification des vins blancs issus de blancs et des vins blancs issus de rouge d'Anjou et de Touraine, à la « façon de Champagne », pour la champagnisation ; il est le premier à les produire en quantité dans un but commercial. L'œuvre de Jean-Baptiste Ackerman, qui a éclipsé les expérimentations de Lesourd-Delisle et de Frémy Frères, peut être en effet qualifiée de patrimoine industriel. Ce patrimoine bénéficie, non seulement à sa famille et à la maison Ackerman-Laurance, mais également à tout une portion

⁹⁵³ AMS, 3 R 120, Musée de Saumur, Catalogue du musée de Saumur, 1868, p.6.

de la société de la vallée de la Loire qui dépend de cette activité depuis la seconde moitié du XIX^e siècle.

On peut parler de « patrimoine industriel », constitué et transmis par Jean-Baptiste Ackerman, dont la propriété originelle est unanimement rappelée à la mémoire collective lors de sa mort en 1866 et qui encore aujourd'hui reconnue et valorisée⁹⁵⁴. Ce patrimoine industriel participe toujours l'activité économique des maisons historiques de vins mousseux en Saumurois. C'est à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, alors que des crises multiples et successives remettent en question l'avenir des vins mousseux façon de Champagne de Saumur que ce patrimoine industriel est remobilisé, réévalué et reconsidéré comme un patrimoine collectif. Dès lors que le poids de ce patrimoine dans le commerce des vins est conscientisé par ses acteurs, il est largement mobilisé, individuellement par les publicités des maisons et collectivement par leur regroupement dans des syndicats, non pas seulement pour « créer dans le créé » dans le sens d'un réemploi d'un patrimoine industriel révolu⁹⁵⁵ mais pour donner un second souffle dans un autre contexte de crise viticole et de concurrence commerciale.

3.2.3. Les incertitudes autour de la sépulture et du testament

Jean-Baptiste Ackerman a laissé peu de traces relatives à l'expression de sa foi. Les quelques sources sont catholiques : lors de son baptême à l'église de Saint-Gery⁹⁵⁶ et lors de son mariage en octobre 1829⁹⁵⁷ ; les objets religieux cités dans l'inventaire après-décès des biens mobiliers du domicile Ackerman-Laurance, crucifix et livres. Par sa participation à la franc-maçonnerie, sa profession de négociant et ses opinions ouvertement libérales, il correspond en au portrait dressé par Max Weber du protestant, sans en manifester toutes les

⁹⁵⁴ Notre conception de patrimoine industriel entre alors en partie en contradiction avec la définition donnée par Louis Bergeron dans la perspective des Sciences humaines et sociales, car au moment de son décès, ce patrimoine n'est pas révolu mais au contraire en plein développement : « un héritage, une mémoire, les traces d'un passé industriel révolu ». L. Bergeron, G. Dorel-Ferre (dir.), *Le patrimoine industriel, un nouveau territoire*, Paris, Éditions Liris, 1996, p. 5.

⁹⁵⁵ *Ibid.* p. 77.

⁹⁵⁶ AEB, Bruxelles, Saint-Géry, Registres paroissiaux, Actes de baptême, 24 juin 1790.

⁹⁵⁷ Voir l'analyse sur l'apparent paradoxe entre déficit de foi et mariage à l'église, certes dans le contexte ici de la III^e République dans Adeline Daumard, *Les bourgeois...*, *op. cit.*, p. 215 : « Mais les mêmes (les républicains notables) s'étaient souvent mariés à l'église, pour répondre au désir de leur fiancée et de sa famille ».

caractéristiques⁹⁵⁸. C'est l'inhumation *a posteriori* de Louis-Ferdinand Ackerman en 1914, dans le carré protestant, qui informe de l'appartenance du père au culte Réformé⁹⁵⁹. Ackerman n'est pas athée mais il n'est visiblement pas un dévot de premier ordre : les références à Dieu et les cas de manifestations publiques de la religion sont peu nombreux et paraissent d'usage, par respect pour la piété des Laurance et par convenance sociale. Le négociant a en outre une tendance à blasphémer dans ses correspondances commerciales⁹⁶⁰.

Les conditions et le lieu de sépulture de Jean-Baptiste Ackerman ont longtemps demeuré inconnus. Aucune source ne permet actuellement de dire dans quel lieu de culte (église catholique ou temple protestant) la cérémonie funéraire s'est tenue⁹⁶¹. Cependant, le registre des inhumations de l'ancien cimetière de Saumur révèle que « Jean Akermann (sic) » a été inhumé le 12 janvier 1866 sous le numéro d'ordre 3395 : il n'y a pas d'inscription en marge du registre qui précise un caveau ou l'emplacement du défunt dans le « carré protestant », comme c'est l'usage le cas échéant⁹⁶². Le lieu exact de sépulture demeure indéterminé. Au contraire, sa femme, Émilie Laurance, repose dans un caveau de famille dans le petit cimetière situé en face de l'église catholique de Saint-Hilaire des Grottes, près la route de Saint-Hilaire-Saint-Florent à Gennes, en aval des caves Ackerman-Laurance⁹⁶³.

Comment interpréter la séparation et la différence entre les sépultures de Jean-Baptiste et d'Émilie Ackerman ? Au-delà d'une différence confessionnelle

⁹⁵⁸ M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1964.

⁹⁵⁹ AMS, 1 I 8 14 Police des inhumations, Registre, Protestants 1871-1934, Akermann Louis (sic).

⁹⁶⁰ « Mais pour Dieu qu'il soit de capacité à tout prendre et ne laisse pas encore une queue en arrière ! ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde aîné, 15 février 1847. « (...) Je crains bien aussi que l'Océan ne soit encore au bas de la rivière, quel retard Bon Dieu pour ces malheureux vins ». ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Lagarde aîné, 12 avril 1847.

⁹⁶¹ Nous sommes plus prudents dans notre interprétation que celle de Geoffrey Ratouis sur la possible cérémonie funéraire au temple protestant de Saumur, situé au bout de la rue des païens, du fait de sa proximité avec l'hôtel où Jean-Baptiste Ackerman est décédé.

⁹⁶² AMS, 1 I 813, Police des inhumations, registre, n°3395, Jean Akermann (sic). Les informations du registre indiquent avec exactitude la profession de négociant ainsi que la date du décès au 10 janvier mais nous constatons que le prénom et le nom sont incorrectement renseignés ainsi que l'âge au décès.

⁹⁶³ L'église et le cimetière de Saint-Hilaire des Grottes, ancienne paroisse et commune de Saint-Hilaire, ont été vendue comme « bien national le 15 Messidor an IV (3 juillet 1796) » et achetée par plusieurs habitants le « 16 Pluviôse an XI, (5 février 1809) ». Les propriétaires ont donné les deux édifices à la commune en 1824 qui ne les a acceptés qu'en 1837. Voir l'importante et unique note historique et chronologique de Michel Pagé réalisée en 2011 à partir du fonds des archives de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent et disponible auprès des archives municipales de la ville de Saumur.

fort probable⁹⁶⁴, c'est peut-être une profonde différence dans le degré d'expression de piété individuelle qui explique les deux types de sépulture. Le négociant n'a pas consacré sa fortune à l'achat d'une concession et la construction d'un monument au cimetière de Saumur, ce qu'il a toutefois réalisé pour sa femme et peut-être ses enfants morts en bas-âge au cimetière municipal de Saint-Hilaire⁹⁶⁵; mais la sobriété et la modestie dans la mort, avec l'absence de tout signe de distinction et d'ostentation, peut être autant le signe d'une foi relative que d'une piété extrême. Jean-Baptiste Ackerman a porté peu d'intérêt à la matérialisation de sa propre mort puisque c'est dans la vie qu'il s'est construit par le négoce, par son industrie des vins mousseux façon de Champagne et par sa famille. Toutefois, Ackerman ne s'est pas désintéressé de la mort car il a travaillé à laisser une trace, un patrimoine industriel, à la fois matériel et immatériel pour Saumur comme pour sa famille.

Le testament olographe de Jean-Baptiste Ackerman daté du 29 août 1864 est rédigé à « St-Florent », indique qu'il n'habite peut-être pas encore dans l'hôtel particulier à Saumur à cette date⁹⁶⁶. Dans ce testament, Jean-Baptiste Ackerman désigne Émilie Laurance comme légataire universel de tous ses biens meubles et immeubles en sa possession à sa mort. La teneur du document est simple, explicite et ne comporte pas d'informations inhabituelles ; il respecte et consolide le contrat de mariage établi sous la communauté, réduite aux acquêts⁹⁶⁷. L'écriture est cependant peu lisible et moins soignée que d'usage, ce qui indique que Jean-Baptiste Ackerman est dans un état anormal, de maladie et de vieillesse.

Le testament de Jean-Baptiste Ackerman reconnu par le tribunal civil le 15 mars 1866, le notaire maître Leroux peut procéder à l'ouverture de la

⁹⁶⁴ « (...) la plupart des hommes s'accommodaient fort bien de ne pas partager les croyances de leurs femmes ». Adeline Daumard, *Les bourgeois...*, *op. cit.*, p. 215.

⁹⁶⁵ Voir la notice historique et chronologique réalisée par Michel Pagé en 2011, p. 56. Une délibération du conseil municipal du 5 novembre 1843 autorise la vente de concessions dans le cimetière de Saint-Hilaire.

⁹⁶⁶ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, 5 avril 1866, Testament original. Le testament est initialement dans l'art. 267 de la même étude de Saumur et du même notaire mais il a été joint aux pièces de l'art. 280.

⁹⁶⁷ « Souvent, des dispositions testamentaires complètent les clauses destinées à avantager l'épouse survivant à son mari et elles vont parfois au-delà de ce qu'autorise le code ». A. Daumard, *Les bourgeois...*, *op. cit.*, p. 213.

succession⁹⁶⁸ et dresser l'inventaire après-décès afin de permettre à Émilie Laurance « d'accepter ou de répudier ladite communauté et le dit legs » selon l'actif ou le passif constaté⁹⁶⁹.

3.3. La succession : la modestie de Jean-Baptiste Ackerman, la richesse d'Émilie Laurance, la fortune Ackerman-Laurance

Le 10 avril 1866, après l'estimation totale à 6 360 F des meubles, bijoux et vestiaires situés dans l'hôtel loué par les Ackerman-Laurance à Saumur, ce sont les autres biens mobiliers et immobiliers, tant propre que ceux acquis dans le cadre de la communauté de mariage, qui sont l'objet de l'inventaire. Cet acte légal notarié est nécessaire pour déterminer les droits dans la succession et les montants des parties : héritiers, légataires, donataires et administration fiscale. Émilie Ackerman, née Laurance, est la seule bénéficiaire désignée à la mort de Jean-Baptiste Ackerman de ses biens propres et de l'entière propriété des biens de la communauté qui sont l'objet de l'inventaire du 10 avril 1866 : la nature, leur valeur et surtout la propriété réelle des biens propres et acquis permet de déterminer la part réelle du patrimoine de Jean-Baptiste Ackerman.

3.3.1. La maison Ackerman-Laurance : le seul bien de Jean-Baptiste Ackerman

Le poids de la transmission de l'entreprise est renforcé par le fait que Jean-Baptiste n'a jamais possédé aucun immeuble en propre.

Les caves et la maison appartiennent en effet à la communauté de mariage entre Jean-Baptiste et Émilie Ackerman. Les biens immobiliers de Saint-Hilaire-Saint-Florent sont compris dans la donation de l'outil de production et de commercialisation Ackerman-Laurance à leur fils, pour une valeur totale de

⁹⁶⁸ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, 5 avril 1866, N° 6534, F° 1195, Extrait des minutes du greffe du tribunal civil de Saumur, 15 mars 1866, Ouverture de testament, Ackerman.

⁹⁶⁹ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman.

13 900 F. La rente annuelle et viagère garantit des revenus commodes à Jean-Baptiste et Émilie Ackerman sans que le couple « mange » son « patrimoine » aux dépens de leur fils et héritier⁹⁷⁰. À sa mort, le négociant ne laisse rien qui lui ait appartenu en propre car c'est de son vivant qu'il a réalisé la constitution et transmission de son patrimoine. Le seul bien propre que Jean-Baptiste Ackerman transmet donc à sa femme Émilie au moment de son décès sont les rentes annuelles et viagères d'un montant total de 6 945 F en contrepartie de la cession de la maison qu'il a créée et développée avec son aide morale, physique et financière.

La moitié du capital Ackerman-Laurance, possédée par Louis-Ferdinand Ackerman est probablement une concession de l'actif net par Jean-Baptiste Ackerman, et non du capital social de l'entreprise, au moment de son association à la direction. C'est cette association qui lui donne une situation financière et une position sociale de négociant dans la perspective « de son mariage avec la famille Bineau⁹⁷¹.

Le caractère familial de l'entreprise s'exprime par ces libéralités dans la transmission de la propriété et la gestion des ressources financières, pour aider à installer un fils à la tête de l'entreprise et partager les bénéfices comme les pertes sans se préoccuper des apports réels de chacun. C'est en effet à partir de la situation nette au 31 octobre 1862 et non à partir des capitaux propres apportés par les deux associés que le part de la société détenue par chacun est calculé. À la lecture de l'acte de dissolution de la société le 17 juin 1863, il n'y a pas dans le bilan une catégorisation des divers éléments qui composent l'actif et le passif. Le capital social réel ne peut être reconstitué, en dehors de la dot Ackerman-Bineau qui selon l'observation de Louis-Ferdinand n'est « point une dette de la société et [qui] constitue réellement un apport de [sa] part (...) portée au passif que pour la simplification de l'opération ». La dot de 50 000 F

⁹⁷⁰ L. Arrondel, C. Grange, « Successions et héritiers dans la société rurale au XIX^e siècle : l'exemple des familles « TRA » de Loire-Inférieure », dans *Annales de démographie historique*, Belin, 2004/1, n°107, p.53-77. A la page 66, les auteurs parlent d'un « effet de cycle de vie » avec une désaccumulation aux âges élevés soit par consommation de patrimoine, soit et par des « pratiques de donations » où « on donnerait son patrimoine à ses enfants en échange d'une pension alimentaire durant la retraite ».

⁹⁷¹ A. Daumard, *Les bourgeois...*, *op. cit.* p. 155 : « Les parents accordaient souvent à leurs enfants une aide pécuniaire. Parfois, ils faisaient une avance quand l'un d'eux voulait s'installer à son compte, mais d'ordinaire les donations coïncidaient avec le mariage ».

est toutefois placée en augmentation de capital de la société avec boni par intérêt de 6 % par an, comme pour le dividende d'une action (passif interne) et non comme une dette (passif externe). Cet apport réalisé par Louis-Ferdinand Ackerman au capital, porté au passif, ne bénéficie qu'à lui : il réduit la part des capitaux réellement détenue par Jean-Baptiste Ackerman et donc sa rente.

Dans la perspective de la transmission de l'entière propriété de la maison Ackerman-Laurance et d'une mort qu'il sait proche, le négociant renonce volontairement à récupérer la totalité de son capital. Il facilite la préservation des capitaux propres de la société tout en se garantissant pour lui et sa femme une rente confortable. Il ne met pas son fils en difficultés face à une perte en capital et met financièrement à l'abri son épouse. Dans le cas d'Émilie Laurance, la seule rente annuelle et viagère est une petite fortune pour une veuve légataire, à la mort de son mari, non seulement de ses biens propres mais aussi des biens de la communauté. La majorité des biens de la communauté de mariage Ackerman-Laurance sont en réalité des biens propres à Émilie Laurance⁹⁷². Toutefois, la liquidation de la succession révèle également qu'Émilie Laurance est lésée dans ses biens.

3.3.2. Les biens propres d'Émilie Laurance et les biens de la communauté Ackerman-Laurance

Lors de la rédaction du contrat de mariage le 13 octobre 1829, dans le cadre des biens de la succession, il est explicitement dit que « la future épouse ou ses héritiers » peuvent en renonçant à la communauté, faire reprise de tous les biens appartenant en propre, franc toutefois des dettes et hypothèques qui relèvent de la communauté. Ces ménagements ont pour but de protéger les biens en propres apportés et hérités par Émilie Laurance dans le mariage.

⁹⁷² « Art. 6 : Les liens formant le montant des apports des époux, ensemble ceux qui échoieront à chacun d'eux pendant le mariage en meubles ou immeubles par succession, donation ou legs, demeureront exclus de ladite communauté, qui, en conséquence, ne comprendra que les acquêts ». ADML, 5 E 69, art. 230, étude de Saumur, Me. Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage de Mr Ackerman et de Melle Laurance.

Après le décès de la veuve Laurance le 8 septembre 1849, le président du tribunal civil de Saumur, Quesnay de Beaurepaire⁹⁷³, autorise l'ouverture de la succession des Laurance. Dans la lecture de l'acte de liquidation des 6, 10 et 13 janvier 1850, il est cependant constaté que le capital de la rente dotale d'Émilie ne lui a jamais été versé, comme celui de sa sœur Rosamire, épouse Beucher de Saint-Ange ; elles en ont seulement perçu « pendant quelques années les arrérages »⁹⁷⁴. Seule Aminthe Laurance, épouse de Charles Elie Stanislas Bellancourt, a touché le capital s'élevant à 30 000 F qui est également imputable sur la succession du premier des parents Laurance disparu. Mais la crise dans les affaires de Charles Bellancourt ont tellement mis en péril sa famille que la veuve Laurance a exprimé dans ses testaments sa volonté de ne pas voir le capital dotal de 30 000 F rapporté dans sa succession ou celle de son mari ; elle a donc légué par préciput et hors part toutes les portions de sa succession nécessaire à l'exécution de cette résolution. Afin ne pas désavantager ses trois autres enfants, la veuve Laurance a exclu de la succession de son mari sa fille Aminthe. Par ailleurs, pour ne pas avantager Rosamire et Émilie aux dépens de Théophile qui, célibataire, n'a pas eu de dot, elles ne peuvent faire la reprise du capital de la rente dotale sur les successions des Laurance. C'est donc un capital qu'Émilie Ackerman ne peut exiger.

Par ailleurs, au moment de l'ouverture de la succession des Laurance en janvier 1850, Aminthe Bellancourt est décédée depuis le 8 octobre, un mois seulement après sa mère. Les enfants Bellancourt, Émile et Louise, sont alors les légataires de la part de la succession de leur grand-mère maternelle. Seules Émilie Laurance, épouse Ackerman, Théophile Laurance et la succession de Madame de Saint-Ange, née Laurance, c'est-à-dire ses filles Claire et Laure⁹⁷⁵, sont alors les bénéficiaires à égalité pour un tiers du reste de la succession des Laurance. Les legs recueillis par Émilie du vivant de sa mère puis les biens de la succession après sa mort, au moment de la liquidation de la succession des

⁹⁷³ Nous identifions ici ce personnage car nous le retrouvons bien des années plus tard dans les procès du Syndicat des négociants de Champagne contre la maison Ackerman-Laurance.

⁹⁷⁴ Déf. CNRTL, Dictionnaire du Moyen Français : « Montant échu d'un revenu, d'une rente, d'une redevance, et qui reste dû ».

⁹⁷⁵ ADML, Registre d'état civil, Saumur, Décès, 1838, n°27, Laurance Rosamire, épouse de Mr Beucher de Saint-Ange, 30 janvier 1838.

Laurance, sont alors inventoriés, énumérés et évalués dans l'inventaire des biens de la communauté Ackerman-Laurance le 10 avril 1866.

La propriété et la nature réelles des biens propres et de la communauté ainsi que les valeurs estimées à partir de l'inventaire d'avril 1866 ont été croisées avec les valeurs révisées à partir de la déclaration de succession dans le registre de mutation par décès (Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 186). L'ensemble des biens constituent le patrimoine d'Émilie Laurance et du ménage Ackerman-Laurance au moment de la dissolution du mariage provoquée par la mort de Jean-Baptiste Ackerman en janvier 1866.

Nous observons des différences notables entre la valeur des biens propres et des biens de la communauté estimée dans l'inventaire après-décès du 10 avril et la valeur de ces biens dans la déclaration de succession du 3 juillet 1866. La succession des Laurance qui revient en biens propres à Émilie est de deux natures : un leg de biens mobiliers effectué du vivant de la veuve Laurance et estimé, faute d'acte, à 500 F ; une succession des époux Laurance ouverte à la mort de la veuve en 1850, composée de valeurs mobilières et de valeurs immobilières estimées à 16 663,11 F (Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 186).

Les valeurs mobilières sont faites de créances familiales et de rentes en nature ou en numéraire avec les arrérages pour un capital total estimé à 9 684 F environ⁹⁷⁶. Les valeurs immobilières sont de deux catégories : la première correspond à une vente de terres à vignes d'une contenance de 70 ares 57 centiares à Rou, commune de Rou Marson, du vivant de Jean-Pierre Laurance et

⁹⁷⁶ Il est bien difficile de donner une valeur réelle des biens au moment de l'inventaire ou de la déclaration de succession. Les valeurs des legs et successions reçus par Émilie Laurance qui sont renseignées dans l'inventaire du 10 avril 1866 sont effectuées à partir des valeurs de l'estimation faite en 1850 lors de l'inventaire des biens après décès pour la réalisation de la succession des Laurance. En revanche, les obligations de chemins de fer détenus par les Ackerman-Laurance sont évalués selon la valeur du marché au jour du 10 avril 1866 puis réévalués le 3 juillet 1866. Voir notamment Luc Arrondel, Cyril Grange, « *Successions et héritiers dans la société rurale au XIX^e siècle...* », *op. cit.*, p. 59 : « la reconstitution patrimoniale pose certains problèmes relatifs à l'évaluation des biens (...) selon le type d'opération, la valeur des biens est une valeur estimée ou de marché (...) il est parfois nécessaire de déflater les valeurs obtenues en fonction de l'évolution d'une part de l'indice général des prix et d'autre part du prix des biens eux-mêmes ».

estimée, faute d'acte, à 1 800 F dont 600 F pour Émilie ; la deuxième est l'adjudication de trois biens immobiliers à Saumur, deux rue Saint-Nicolas et une rue de la visitation, pour une somme totale de de 6 378,4 F revenant à la Émilie Ackerman. Ainsi, l'ensemble des legs et des valeurs tant mobilières qu'immobilières du patrimoine des Laurance constituent une somme de 17 163,08 F qui a été touchée pendant la communauté mais demeure la propriété d'Émilie (Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 186).

Les objets et les valeurs retenues dans la déclaration de succession en juillet 1866 sont pourtant moins nombreux : si le capital des valeurs mobilières demeure intact (2), le leg (1) et les droits sur la vente des terres à vignes de Rou-Marson (3.1) n'apparaissent plus. Sans doute qu'en l'absence d'actes établissant la valeur et la vente réelle de ces biens mobiliers et immobiliers, ils ne peuvent être réclamés lors de la reprise des biens propres. De plus, sur le capital de 6 378,4 F qui résulte du produit de la vente des trois maisons de Saumur (3.2), seulement 5 500 F sont perceptibles par Émilie Laurance⁹⁷⁷. Selon l'acte de déclaration de la succession de Jean-Baptiste Ackerman, la veuve est en droit de reprendre 15 184 F sur les biens de la communauté, soit 88,5% du capital de l'ensemble de la succession de ses père et mère.

Les biens de la communauté sont constitués de vingt-deux obligations de chemin de fer Paris, Lyon et Méditerranée (P.L.M.) estimées à leur valeur en bourse, au jour du décès du négociant, à 6 037,6 F⁹⁷⁸ ainsi que des biens mobiliers meublants qui ont été prisés le 6 avril 1866 à 6 360 F. De plus, des arrérages et des proratas d'intérêts sur des valeurs mobilières et immobilières de la succession d'Émilie Laurance sont tombés dans la communauté. Le capital total est ainsi, avec en plus 200 F de deniers comptants, de 12 667,6 F selon l'inventaire du 10 avril 1866. Dans la déclaration de la succession de Jean-

⁹⁷⁷ Dans l'inventaire du 10 avril 1866, on précise que « Made Ackerman a touché du vivant de son mari la somme de cinq mille cinq cents F sur le prix de la vente faite de la première maison rue St Nicolas au sieur Madère, ladite somme versée le quatre octobre mil huit cent soixante-cinq ».

⁹⁷⁸ ADML, 5 E 42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, 10 avril 1866, Obligation du chemin de fer de Paris à Lyon et à la Méditerranée. Nous reviendrons sur la détention de ces 22 obligations de chemin de fer PLM et ses éventuelles répercussions sur le réseau commercial puis familial Ackerman-Laurance à la fin du XIX^e siècle.

Baptiste Ackerman du 3 juillet 1866, le capital de la communauté a augmenté de plus de 5% en conséquence d'une revalorisation du prix des obligations PLM et de la prise en compte du vestiaire du négociant, pourtant dit sans valeur et donné aux pauvres lors de l'inventaire après-décès.

Cependant, entre les données des biens dans l'inventaire et les données des mêmes biens dans la déclaration de succession, il y a une baisse globale des valeurs de l'ordre de 1 324,64 F : d'un côté il y a en effet une diminution de 1 978,4 F sur la succession des Laurance qui revient à Émilie et d'un autre côté un gain de 653,76 F sur les biens dépendants de la communauté. La succession du négociant est malgré tout négative, à hauteur de 1 863 F selon nos calculs⁹⁷⁹. Mais la modification des valeurs entre l'inventaire et la déclaration de succession atténuent le déficit de Jean-Baptiste Ackerman (réduction de 2 600 F).

Ainsi, à la reconstitution de l'inventaire et à la lecture de la déclaration de succession, nous comprenons que la part d'Émilie dans la succession de ses parents représente le seul capital conséquent des Ackerman-Laurance en 1866, de plus de 15 000 F. Ce capital a été touché au compte et à l'usufruit de la communauté dès 1850. L'année suivante, le négociant se libère du syndic des créanciers en charge de sa maison de négoce et parvient à lever l'hypothèque sur son immeuble de Saint-Hilaire-Saint-Florent⁹⁸⁰. Les biens en propres d'Émilie Laurance, issus de la succession de ses parents, sont donc recueillis au bénéfice de la famille. En vertu de l'indivision entre les intérêts privés et les intérêts de la société, le capital est selon nous utilisé dans l'aide au paiement des dettes et la réappropriation pleine et entière de la direction de la maison Ackerman-Laurance par Jean-Baptiste Ackerman en 1851.

Ackerman ne laisse aucun bien en propre dans sa succession et au titre de la communauté, hormis les biens meubles, quelques placements financiers dans des obligations des chemins de fer P.L.M. qui, selon le cours de la bourse,

⁹⁷⁹ Le déficit de 1662,35 donné à la fin de la déclaration de la succession négative de Jean-Baptiste Ackerman, dans le registre des déclarations de mutation par décès, est inexact. Dans le document, le total des biens relevant de la succession d'Émilie Laurance est estimé à 14 984,71 F. C'est une erreur d'addition qui est rectifiée dans la marge gauche et portée à 15 184,71 F, ce qui donne un déficit de 1863,35 F. Notons toutefois que, malgré la correction, le montant du déficit n'est pas revu à la hausse à la fin de la déclaration, ce qui réduit encore la valeur des biens propres d'Émilie Ackerman au détriment d'Émilie Ackerman.

⁹⁸⁰ ADML, 4 Q 12 304, vol. 220, art. 23, transcription du 15 octobre 1842, radiation du 12 mars 1851.

peuvent offrir une belle plus-value lors de la revente. De fait, la valeur des obligations au 3 juillet 1866 est obsolète et le capital réel touché par Émilie est plus important ; un billet de change en date du 18 juin 1867 atteste que les vingt-deux obligations pour le compte de « Madame veuve Ackerman » ont été vendues pour 6 941 F dont 6923,2 F net de timbre et courtage, soit une plus-value réelle de 885,6 F sur la valeur estimée dans la déclaration de succession du 3 juillet 1866.

La valeur des biens de la communauté ne suffit toutefois pas à honorer le capital des biens propres d'Émilie Laurance lors de la dissolution du mariage. Il est alors très clair que la veuve est lésée dans ses biens car la succession est négative et ne permet pas de recouvrer la totalité de la valeur des biens propres d'Émilie. Nous contestons cependant l'idée selon laquelle le négociant meurt sans rien laisser à sa femme et à sa famille que des dettes⁹⁸¹. Jean-Baptiste Ackerman laisse à sa femme une rente annuelle et viagère conséquente en contrepartie de la cession de son capital dans la société Ackerman-Laurance à son fils. Notons que le bénéfice de la rente sur le capital de la société à Émilie Ackerman après la mort de Jean-Baptiste Ackerman n'est pas une libéralité du négociant envers sa femme mais bien un dû car elle est propriétaire des biens meubles et immeubles de l'établissement de Saint-Hilaire-Saint-Florent et nous avons vu par ailleurs qu'elle a travaillé dans la maison et sacrifié ses droits pour la sauvegarder d'une liquidation.

3.3.3. La véritable succession : la rente annuelle et viagère sur la maison Ackerman-Laurance

La rente annuelle et viagère en contrepartie de la cession des droits mobiliers et immobiliers de la communauté Ackerman-Laurance représente en

⁹⁸¹ C'est la conclusion des généalogistes de l'A.D.F.A., *op. cit.*, p.64 qui se basent sur la seule déclaration de succession et l'inventaire après-décès. Celle de Geoffrey Ratouis dans, *Ackerman : l'épopée...*, *op. cit.* p. 33-34 est plus modérée car il prend en considération la transmission du capital de la maison Ackerman-Laurance à Louis-Ferdinand comme un patrimoine conséquent transmis du vivant de Jean-Baptiste Ackerman et qui dément l'idée d'un homme « totalement ruiné » à sa mort. Notons cependant que l'auteur se trompe de source dans sa note de bas de page car ce n'est pas dans son testament daté du 29 août 1864 que Jean-Baptiste réalise la transmission du capital de la maison Ackerman-Laurance mais par un acte notarié du 17 juin 1863. ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, 17 juin 1863, n°3942.

effet la véritable valeur de la succession envers sa femme et son fils, fruit du travail d'une vie de négociant et d'entrepreneur d'industrie des vins mousseux à Saumur. Les droits mobiliers et immobiliers calculés à partir de l'actif net de la société sont rappelés dans l'inventaire du 10 avril 1866, mais ne dépendants pas de la succession, ils ne sont pas portés à « l'actif de la communauté »⁹⁸². La rente annuelle et viagère est due par Louis-Ferdinand Ackerman jusqu'au décès du dernier des parents.

À la mort de Jean-Baptiste Ackerman, c'est la veuve Ackerman qui est désormais la seule titulaire des rentes. À partir des termes des actes de la dissolution de société du 17 juin 1863, en tenant compte des dates de décès de Jean-Baptiste et d'Émilie Ackerman et en supposant que les sommes ont bien été versées, nous pouvons estimer le total potentiellement perçu par la veuve. Les rentes sont dues à partir du 17 juin 1864, à la première date anniversaire de la dissolution de la société : le négociant décédé le 10 janvier 1866 a donc peu profité de son capital (13 890,4 F). Au contraire, Émilie Laurance a bénéficié de 75 % des rentes versées entre 1864 et 1871 pour un total de 41 700 F environ (Graphique 6). Il est toutefois difficile d'attester par les sources que ces sommes ont été versées dans leur intégralité aux titulaires tel que prévu dans les actes de dissolution du 17 juin 1863.

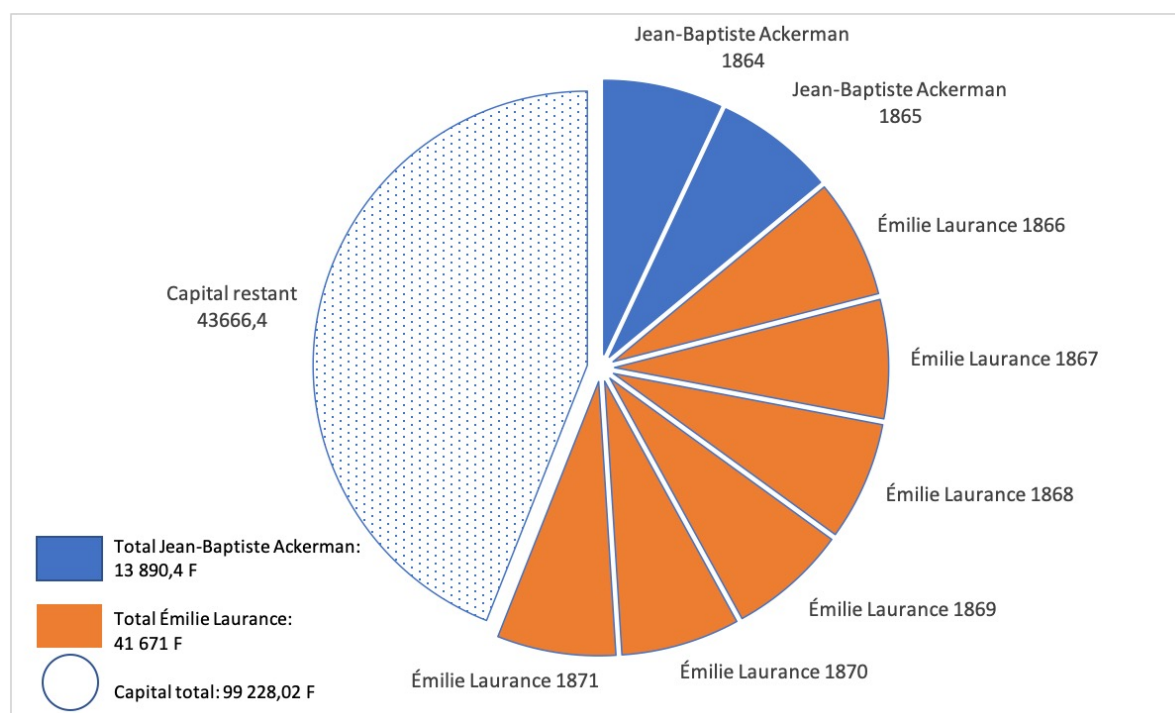
Dans le grand livre de la maison Ackerman-Laurance, il y a toutefois des sommes créditées au nom d'« Ackerman père » d'octobre 1863 jusqu'en février 1866 ainsi que pour « Ackerman mère » à partir de janvier 1866. Les divers montants annuels ne correspondent toutefois pas aux montants fixes des rentes, peut-être parce que Louis-Ferdinand Ackerman y soustrait le prix de biens et de services dues par son père et sa mère : cette pratique qui, par un simple jeu d'écriture entre les colonnes doit et avoir, règle *in fine* les flux d'argent, n'est pas vérifiée comme le moyen de règlement des rentes. Il est néanmoins certain que les Ackerman-Laurance ont reçu des revenus substantiels de Louis-Ferdinand Ackerman. Enfin, au regard du nombre et du montant total potentiel des paiements effectués, l'opération de cession des droits mobiliers et immobiliers de ses parents dans la société a coûté au fils seulement 56% du capital total détenu

⁹⁸² ADML, 5 E 42, étude de Saumur, Me. Émile Leroux, art. 280, N°6538, inventaire après-décès de M. Ackerman, 10 avril 1866, dissolution de la société ayant existé entre Mr Ackerman et son fils.

par Jean-Baptiste Ackerman, soit 55 561 F sur un capital total de 99 228 F. (Graphique 6).

C'est une transmission et une reprise de la maison Ackerman-Laurance à moindre coût pour le fils Ackerman qui dès la dissolution de la société à l'intention d'investir afin de développer la maison familiale de négoce et d'entreprise des vins mousseux façon de Champagne en une véritable industrie saumuroise à la conquête du marché mondial.

Graphique 6 : Répartition estimative de la rente annuelle et viagère entre Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance, 1864-1871



Source : ADML, 5^E42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, Dissolution de société entre MM. Ackerman père et fils, n°3942, 17 juin 1863.

Pour conclure, la descendance, la faillite et la transmission des biens représentent trois objets d'inquiétudes pour l'avenir de la maison familiale. Elles remettent à chaque fois en question la pérennité de la famille et de l'entreprise et mobilisent la capacité de résilience de ses acteurs et actrices : par la mort des enfants et la survie d'un seul ; par l'endettement et la mise sous tutelle avant de recouvrer une liberté totale ; par l'incertitude de la succession réglée par une transmission facilitée entre vifs. Jean-Baptiste Ackerman a un rôle majeur dans ces problématiques car il en a la principale responsabilité mais les femmes sont

particulièrement décisives dans leur régulation et leur résolution puisque ce sont elles qui en supportent le plus le coût, de la reproduction à l'éducation des enfants en passant par l'aliénation de leurs biens pour aider les hommes de la famille.

La constitution, la préservation et la transmission du patrimoine familial et entrepreneurial Ackerman-Laurance dans la première moitié du XIX^e siècle ont été laborieuses, souvent mises en péril mais rendues possibles par la persévérance de Jean-Baptiste Ackerman et les sacrifices des biens et droits des femmes pour préserver le négoce et l'entreprise de vins mousseux. Se pose alors la question de la manière dont Louis-Ferdinand Ackerman se saisit de cet héritage pour assurer les besoins et les désirs de sa propre famille ainsi que pour pérenniser une entreprise familiale dans un contexte de forte industrialisation et transformation de la société française.

Titre : Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914)

Mots clés : famille ; négoce ; industrie ; entreprise familiale ; vins ; vins mousseux ; Saumur ; XIX^e siècle ; France

Résumé :

Depuis près de deux siècles, les récits sur la maison Ackerman-Laurance se suivent et se ressemblent, faisant de Jean-Baptiste Ackerman le personnage pionnier et légendaire d'une extraordinaire aventure des vins mousseux à Saumur. Par une exploitation intensive des archives de l'entreprise mais également des archives publiques et des actes notariés, cette thèse propose une autre histoire en s'interrogeant sur les liens entre l'activité vinicole et les évolutions de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Ackerman-Laurance étant le nom de l'entreprise familiale, nous avons choisi de reconstituer les familles, le négoce et l'entreprise de vins mousseux en suivant la vie de leurs chefs qui se succèdent à leur tête, Jean-Baptiste Ackerman puis son fils Louis-Ferdinand Ackerman.

Dans une approche micro-historique, nous avons choisi de mettre en lumière les acteurs et les actrices, de reconstituer les structures des familles et de l'entreprise, les pratiques et les représentations du négoce et de l'industrie des vins mousseux.

Une attention particulière a été prêtée à la restitution des réseaux sociaux, des mécanismes de production et de commercialisation ainsi que l'étude des interactions avec le territoire saumurois et le marché. Dans un XIX^e siècle mouvementé, l'histoire Ackerman-Laurance est complexe et courbe : de la famille bourgeoise dont l'activité de manufacture de vins mousseux est dépendante du modèle de négoce familial jusqu'à la famille de notables profondément transformée par la conversion d'un patrimoine hérité en entreprise industrielle de vins mousseux dont les produits sont exportés dans le monde entier. La maison Ackerman-Laurance se raconte et se comprend par ses succès comme par ses faillites entrepreneuriales et familiales.

Title: Ackerman-Laurance. Family, Trading and Sparkling Wine's Industry in Saumur's district in Nineteenth Century (1811-1914)

Keywords: family; trading; industry; family company; wines; sparkling wines; Saumur ; nineteenth century; France

Abstract:

For nearly two centuries, the stories about the Ackerman-Laurance house have followed each other and have been similar, making Jean-Baptiste Ackerman the pioneer and legendary figure of an extraordinary adventure in sparkling wines in Saumur. Through the intensive use of the company's archives but also of public archives and notarial acts, this thesis offers an alternative story by examining the links between the wine-making activity and the evolutions of the Ackerman-Laurance house in the 19th century. Ackerman-Laurance, being the name of the family business, we have chosen to reconstitute families, the trade and the sparkling wine business by following the lives of its successive leaders, Jean-Baptiste Ackerman and then his son Louis-Ferdinand Ackerman.

Through a micro-historical approach, we have chosen to highlight the actors and actresses, to reconstitute the family's and business's structures, practices, and representations of the trade and sparkling wine's industry.

Particular attention was paid to the restitution of social networks, production mechanisms and marketing as well as the study of interactions with the Saumur region and the market. In a turbulent 19th century, the Ackerman-Laurance history is complex and curved: from the bourgeois family whose activity of manufacturing sparkling wines depends on the family trading model to the family of notables profoundly transformed by the conversion of an inherited legacy into an industrial sparkling wine company whose products are exported throughout the entire world. The company Ackerman-Laurance tells its story and is to be understood through its successes as well as its entrepreneurial and familial failures.

THESE DE DOCTORAT DE

L'UNIVERSITE D'ANGERS

ECOLE DOCTORALE N° 604
Sociétés, Temps, Territoires
Spécialité : *Histoire*

Par

Valentin TAVEAU

Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914) – Tome II

Thèse présentée et soutenue à Angers, le 20/09/2021

Unité de recherche : TEMOS, UMR 9016 CNRS, Maison de la recherche Germaine Tillion, 5 bis bd Lavoisier, 49045 Angers

Thèse N° : 181240

Rapporteurs avant soutenance :

Béatrice TOUCHELAY
Martin BRUEGEL

Professeur, Université de Lille
Directeur de recherche, INRAE

Composition du Jury :

Rapporteurs :

Béatrice TOUCHELAY
Martin BRUEGEL

Professeur, Université de Lille
Directeur de recherche, INRAE

Examineurs :

Stéphane LE BRAS
Jennifer REGAN-LEFEBVRE

Maître de conférences, Université Blaise-Pascal Clermont-Ferrand
Professeure des universités, Trinity College, Hartford, Connecticut, États-Unis

Directeur de thèse :

Yves DENECHERE

Professeur, Université d'Angers

Co-directrice de thèse :

Cristiana OGHINA-PAVIE

Maîtresse de conférences, Université d'Angers

Sommaire

TOME I

REMERCIEMENTS

INDEX DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE

DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX
ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866)

CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET
INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831)

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE
ACKERMAN : CONTINUITE DANS LE NEGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE
DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX
EPREUVES (1830-1866)

TOME II

SOMMAIRE

DEUXIEME PARTIE

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS
MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS
LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-
FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT
INTERNATIONAL (1863-1894)

CHAPITRE 5 - LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR :
NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX^E
SIECLE (1894-1904)

CHAPITRE 6 - CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914)

ÉPILOGUE - 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE

CONCLUSION

SOMMAIRE
SOURCES MANUSCRITES
SOURCES IMPRIMEES
BIBLIOGRAPHIE
TABLE DES MATIERES
TABLE DES CARTES
TABLE DES FIGURES
TABLE DES IMAGES
TABLE DES GRAPHIQUES
TABLE DES TABLEAUX
ANNEXES

Deuxième partie

De la maison Ackerman-Laurance à la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur : transformations et bouleversements sous Louis-Ferdinand Ackerman (1863-1914)

Chapitre 4 - La transformation de l'entreprise familiale par Louis-Ferdinand Ackerman : continuités, ruptures et développement international (1863-1894)

La transmission des biens de la famille et de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance du vivant du père et fondateur au seul fils et héritier assure une transition pacifique, économique et commode afin de garantir la continuité et la pérennité de l'œuvre familiale mais pas seulement.

La maison est en ordre de marche et les conséquences de la mort de Jean-Baptiste Ackerman ont été anticipées lorsque Louis-Ferdinand Ackerman prend la direction de la maison en 1863 ; en outre, la situation et le contexte politique et socio-économique sont très différents de ceux que le fondateur a vécus en 1829-1831, nettement plus favorables à l'industrie et au commerce. Tous les ingrédients sont réunis pour une recette fructueuse, mais reste à savoir comment l'héritier recueille et emploie ce riche patrimoine familial pour diriger la maison Ackerman-Laurance dans le dernier tiers du XIX^e siècle.

Dès 1863, Louis-Ferdinand Ackerman annonce des investissements dans l'entreprise pour son développement ; dans les faits, il en réalise pendant trente ans. Il modifie progressivement l'organisation de la maison, embrasse de nouveaux moyens et lieux de production et de commercialisation des vins mousseux en France et en Angleterre. Il modernise parce qu'il industrialise les processus et procédés, mais aussi parce qu'il internationalise la maison Ackerman-Laurance. Louis-Ferdinand Ackerman devient un riche propriétaire, père de famille et philanthrope, mais son statut économique et social ainsi que sa notoriété sont très différents de ceux de Jean-Baptiste Ackerman. La maison Ackerman-Laurance connaît également de nouvelles difficultés, humaines et financières dans son développement ; à la fin du XIX^e siècle, elle doit faire face aux attaques dans les journaux et les tribunaux des maisons de Champagne qui ne tolèrent plus la concurrence déloyale que sont les fraudes et contrefaçons des vins mousseux en dehors de la Champagne.

1. La réorganisation de la maison Ackerman-Laurance (1863-1880)

1.1. Paul Aubert et John Bishop, Bordeaux et Londres pour conquérir le monde

1.1.1. Paul Aubert : du commis-négociant au bras-droit

Paul Aubert est né près de Libourne le 9 février 1849, au château Quinault, propriété viticole qui est dans sa famille depuis trois générations. Dans *l'Annuaire du tout sud-Ouest Illustré*, il est dit qu'il a « une grande compétence en viticulture, en œnologie » mais il ne reste pas sur le domaine familial : « il avait débuté dans sa carrière commerciale comme simple employé dans la grande maison de vins champanisés Akermann-Laurence (sic) »⁹⁸³.

Dans les archives de la maison Ackerman-Laurance, Paul Aubert n'apparaît pas dans les comptes entre 1863 et 1867, mais il signe des baux et des contrats dès 1871⁹⁸⁴. Paul Aubert est, de source sûre, à Saint-Hilaire-Saint-Florent en 1872, où il est enregistré comme garçon, âgé de 24 ans, célibataire et « commis négociant »⁹⁸⁵. Il est déjà bien installé dans l'entreprise : il connaît les subtilités du commerce des vins mousseux, ce qui laisse supposer qu'il est dans la maison ou une concurrente avant 1871, en tant que commis-négociant. C'est Louis-Ferdinand Ackerman qui, implicitement, révèle l'importance de Paul Aubert dans l'administration de la maison : « (...) je ne puis vous donner un conseil quant à l'employé qu'il vous faut. (...) Tout ce que je puis vous dire c'est qu'il vous en faut un et tout de suite. Vous êtes à peu près dans la position où je me suis trouvé après la mort de mon père : je le sais par expérience ; cela ne vaut rien mieux au point de vue des affaires, d'être toujours en retard, toujours bousculé

⁹⁸³ B.N.F., *Gallica, Annuaire du tout Sud-Ouest illustré*, 1906, p. 21. Aubert Paul.

⁹⁸⁴ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, lettre de Paul Aubert à Edmond Giraud, 20 octobre 1871.

⁹⁸⁵ AMS, Recensement de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1872, maison 112, ménage 144, n°451, Paul Aubert.

(...) »⁹⁸⁶. Si Louis-Ferdinand Ackerman prend la place de son père à la direction de la maison Ackerman-Laurance, il trouve en Paul Aubert l'homme de confiance dont il a besoin pour administrer le négoce et l'industrie des vins mousseux.

Aubert s'occupe particulièrement du négoce des vins tranquilles. Il utilise les courtiers de Champagne, contre commission de 5 %, et la maison Ackerman-Laurance de Reims pour soutenir des ventes de vins de Saumur, tant tranquilles que mousseux, auprès des maisons de Champagne : « Vous savez qu'en aucun cas nous ne voulons employer ces vins dans vos cuvées ; par conséquent il faudra pouvoir vendre ce que nous en acheterons (sic). Renseignez-vous bien et dites-nous ce que nous devons faire. Les vins de Faye offrent de grands avantages il me semble aux négts [négociants] de chez vous qui manquent de vins, tachez donc de vendre promptement les 100 pièces n°2 et 150 n°1 que nous avons disponibles »⁹⁸⁷.

Aubert a également en charge le commerce des vins mousseux et les relations avec le réseau de partenaires, d'agents et de clients en Angleterre. Il effectue de nombreux voyages, à Londres et dans le reste de l'Angleterre, en Irlande, en Écosse pour établir et entretenir des affaires. Il mobilise son réseau de commerce des vins de Bordeaux pour se faire introduire parmi les négociants anglais et leurs clients, susciter des ordres d'échantillons et créer une vente durable, par l'établissement d'un contrat. C'est dans ce sens que Louis-Ferdinand Ackerman écrit le 28 juillet 1871 à Paul Aubert, alors à Liverpool, pour lui envoyer des échantillons :

« Envoyez le plus promptement possible une caisse d'échantillons (...) Bouch. AL [bouchons Ackerman-Laurance], Étiquette à la main. Vin tout ce que vous pourrez faire de plus sec. Sentant le brut. Pour Unwin and Jackson, 9 Rumpford Place Liverpool. C'est une maison de premier crédit qui fait des quantités. Aubert chaudement recommandé près d'elle a obtenu un ordre important en vins de Saumur. Ils viennent de se brouiller avec Roederer et Aubert m'annonce que si les échantillons leur plaisent et leur arrivent promptement il y a chance sérieuse de s'introduire chez eux »⁹⁸⁸.

⁹⁸⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°176, lettre Ackerman-Laurance à Gauthier, 30 mars 1873.

⁹⁸⁷ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, lettre d'Aubert à Gauthier, 29 septembre 1872.

⁹⁸⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 28 juillet 1871

Le commis-négociant sait se saisir des opportunités commerciales. En 1871, la maison Ackerman-Laurance est encore dans un processus de construction de son réseau de commercialisation à l'étranger, en dehors de la Belgique et des Pays-Bas : Aubert est responsable de « toutes les bases à figer en Angleterre »⁹⁸⁹. Il est un intermédiaire entre la maison de Saumur, la succursale de Reims, les agents et les clients au Royaume-Uni.

C'est donc lui qui commande les échantillons, donne les instructions, demande des renseignements, établit les contrats, fait commander les matières sèches, informe des achats en matériels et vins, délivre des conseils, ordonne et envoie les fonds. Il est le second de la maison Ackerman-Laurance, après Louis-Ferdinand Ackerman, aux côtés de Constant Bourdon, le chef de caves en remplacement de son frère aîné Florentin qui a été celui de Jean-Baptiste Ackerman⁹⁹⁰.

Paul Aubert entretient d'étroites relations avec Edward Rowcliffe et John Nathaniel Bishop de Londres pour la visite de la clientèle ainsi que pour l'établissement des agences dans toute l'Angleterre. C'est par l'intermédiaire de Rowcliffe qu'Aubert parvient à contracter un agent pour la maison Ackerman-Laurance à Liverpool, Sayce, avec moitié de commission pour Rowcliffe : « vous facturerez à Rowcliffe au prix de 37f la douz. [douzaine] de bouteilles et 40f les 24/2 sous 15 % de commission, 7 ½ pour Rowcliffe et 7 ½ pour Sayce »⁹⁹¹. Par l'entremise de Rowcliffe et Bishop, Aubert parvient à créer une relation avec un membre de la famille Gilbey, « le courtier de Londres qui a la plus grande réputation pour les vins mousseux (...), c'est l'homme le plus important de la cité pour les vins mousseux » selon les propres termes du girondin⁹⁹². La maison Gilbey est la plus importante cliente de vins mousseux Ackerman-Laurance à la

⁹⁸⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 5 août 1871.

⁹⁹⁰ « ... nous avons goûté bien attentivement vos rebêches Aubert, Constant et moi ». ADML, Fonds A-L, 222 J 339, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, lettre Ackerman-Laurance à Gauthier, 18 janvier 1873.

⁹⁹¹ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, lettre d'Aubert à Gauthier, 2 décembre 1872.

⁹⁹² ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°190, 1^{er} avril 1873.

fin du XIX^e et au début du XX^e siècle⁹⁹³. C'est de 1873 que datent les premiers échanges entre les deux maisons. Les Gilbey ne font pas seulement le commerce des vins mousseux mais aussi celui de vins tranquilles et de spiritueux. Elle est de première importance pour toucher des pays étrangers et les colonies de l'empire britannique et donc réaliser des ventes conséquentes et régulières. Dès 1877, Paul Aubert fait commander une marque à bouchon « Reserved Cuvée WAG » pour Walter & Arthur Gilbey ce qui annonce de grandes quantités de bouteilles commandées et la commercialisation des vins sous le nom de leur maison⁹⁹⁴. Aubert écrit souvent depuis un papier à en-tête de la maison « W. & A. Gilbey de Londres ». Il se lie d'amitié avec Walter Gilbey qui remarque dès les premiers échanges, en 1873, les qualités du jeune homme : « a fine handsome, intelligent young fellow of 26, speaking first rate English »⁹⁹⁵. Walter Gilbey visite les caves de la maison Ackerman-Laurance avec Paul Aubert le 24 septembre 1874⁹⁹⁶. Apprécié des Gilbey, il s'occupe de leurs intérêts dans la décennie 1880 et notamment de leur Château de Loudenne, à Saint-Yzans, dans le Médoc⁹⁹⁷.

Aubert est souvent en déplacement entre Bordeaux, Reims, Paris et Londres pour affaires ce qui n'est pas sans conséquences : l'homme témoigne de sa fatigue et il est très absent de la maison Ackerman-Laurance. Paul Aubert souligne, par exemple, les effets de l'alcool bu dans le cadre des affaires: « En hâte très fatigué par tous les verres de Whisky et de Sherris que j'ai bu (sic) depuis 3 jours » écrit-il à Gauthier en 1873⁹⁹⁸ ; les longs séjours d'affaires pèsent aussi sur son moral : « il y a maintenant quelques jours que je n'ai pas parlé le français et je brûle de gagner Londres [il est alors à Glasgow en Écosse] espérant bien que là je n'aurai plus le *spleen* qui, vous devez le comprendre,

⁹⁹³ G. Harding, "Competition is useless': how Gilbey's retail and marketing innovation dominated the British wine and spirits market, 1857-1922", in *History of Retailing and Consumption*, 2:1, 2016, p. 44-67.

⁹⁹⁴ ADML, 222 J 345, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°126, lettre de Paul Aubert à Gauthier, 1^{er}-9 mars 1877

⁹⁹⁵ BSM, 864/93, 24 octobre 1873, p. 14. Je cite une note de Gilbey sur Paul Aubert relevée par Graham Harding qui a eu la gentillesse de partager les fruits de son travail dans les archives de la maison Gilbey, notamment sur tout ce qui relève des relations avec la maison Ackerman-Laurance à travers le carnet personnel.

⁹⁹⁶ BSM/684/102, 24 septembre 1874.

⁹⁹⁷ B.N.F., Gallica, Annuaire du tout Sud-Ouest illustré, 1906, p. 21, Aubert Paul.

⁹⁹⁸ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°271, lettre de Paul Aubert à Gauthier, 23 avril 1873.

s'est emparé de moi depuis au moins 15 jours... »⁹⁹⁹. Dans les années 1870 et 1880, les relations commerciales de la maison Ackerman-Laurance avec l'Angleterre, par la voie de Rowcliffe, de Bishop et des Gilbey, sont bonnes et les exportations augmentent.

Le 2 mai 1876, Paul Aubert se marie à Marthe Angèle Aglaé Chasseloup de Chatillon : Aubert est alors dit négociant et réside toujours à Saint-Hilaire-Saint-Florent¹⁰⁰⁰. Les noms et signatures en bas de l'acte sont révélateurs des relations de Paul Aubert. Louis-Ferdinand Ackerman est décrit comme négociant, âgé de 38 ans, domicilié à Saumur et ami du marié ; sa signature est nettement lisible en bas de l'acte d'état civil, comme celle de John N. Bishop, dans la marge gauche. Le principal agent et partenaire de la maison Ackerman-Laurance à Londres, Bishop, est aussi présent au mariage de Paul Aubert. La relation entre les deux hommes dépasse le cadre du commerce des vins mousseux ; les liens dans les affaires fondent souvent des liens plus personnels. Ces relations qui mêlent business et vie privée consolident et pérennisent le commerce, malgré les difficultés. Au début des années 1870, John N. Bishop est la voie d'entrée et de colonisation des vins mousseux Ackerman-Laurance en Angleterre ; il est le successeur de Kendall et de Rowcliffe, les agents pour l'Angleterre sous Jean-Baptiste Ackerman.

1.1.2. John Nathaniel Bishop : l'agent et directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres

John N. Bishop est pour Louis-Ferdinand Ackerman ce que représentait C. H. Kendall pour son père, ce négociant anglais qui importait à Londres d'importantes quantités de vins mousseux de Saumur pour la première fois. Bishop est surtout le successeur direct de Rowcliffe qui a formé une première association avec Jean-Baptiste puis Louis-Ferdinand Ackerman pendant près de

⁹⁹⁹ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°269, 22 avril 1873, Paul Aubert à Gauthier.

¹⁰⁰⁰ Selon le contrat de mariage notarié, Marthe Chasseloup de Châtillon est la fille de Jules François Chasseloup de Chatillon, capitaine de frégate en retraite et officier de la légion d'honneur et d'Arsène Bineau de Tavois. Ils habitent alors à Saumur. ADML, Registre d'état civil, Saumur, mariages, 6 E 328/123, 1876, n°27, Aubert Paul et Chasseloup de Châtillon, Marthe, Angèle, Aglaé.

vingt-quatre années, de 1849 à 1872¹⁰⁰¹. Dans le grand livre de la maison Ackerman-Laurance de 1863 à 1867, Rowcliffe est enregistré comme négociant¹⁰⁰². Bishop est déjà bien connu de Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert : il travaille avec Rowcliffe et ensemble, visitent la maison Ackerman-Laurance de Reims à l'automne 1871¹⁰⁰³. Ackerman et Aubert les rencontrent régulièrement à Paris, à Londres ou à Saumur : ils s'invitent régulièrement à séjourner pour affaires ou pour vacances. Bishop est très estimé. Aubert sait que l'avenir du réseau anglais passe par le soin apporté aux relations avec le principal partenaire et il recommande à Edmond Gauthier, de la maison Ackerman-Laurance de Reims, de se « rappeler à lui » : « (...) Bishop vous le savez goute admirablement bien le vin mousseux j'en ai eu plusieurs preuves encore à mon dernier voyage. Vous feriez bien de lui écrire de temps en temps quelques lettres particulières. Cela ne peut que vous rappelez (sic) plus souvent à lui et puis quand il aura 3 ou 4 lettres personnelles de vous à répondre, il ne pourra pas ne pas s'en occuper »¹⁰⁰⁴.

C'est parce que la maison Rowcliffe est liquidée au 31 mai 1873 que Bishop émerge comme partenaire anglais de premier plan pour la commercialisation des vins mousseux. Rowcliffe ferme sa maison et Bishop ne veut pas s'associer avec le fils qui est « un paresseux et un écervelé avec lequel il serait imprudent de continuer » selon Paul Aubert¹⁰⁰⁵. La fin de l'association avec Rowcliffe est un tournant puisqu'avec John N. Bishop est fondée une autre maison Ackerman-Laurance, à Londres : il s'agit bien d'une création de société à Londres, sous le nom Ackerman-Laurance, dont Bishop « serait le grand chef », le directeur. Les frais d'installation sont de 15 000 F « ce qui est cher (...) mais on ne fait d'omelette sans casser des œufs » dit Paul Aubert car « Reims,

¹⁰⁰¹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Mémoire pour M. Ackerman-Laurance contre le syndicat du commerce des vins de champagne pour justifier le pourvoi à la chambre des requêtes de la cour de cassation de Paris, par André Morillot. Janvier 1893.

¹⁰⁰² ADML, 222 J 1047, Fonds A-L, Compte E. Rowcliffe, p.30-40.

¹⁰⁰³ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°82, 27 août 1871.

¹⁰⁰⁴ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°220, 12 décembre 1872.

¹⁰⁰⁵ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°312, 6 mai 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

Londres, Saumur. Cela sonnera bien »¹⁰⁰⁶. Un contrat est établi entre les maisons et chaque directeur participe aux frais d'installation. Bishop a un « trois pièces dans Crutched Friars à 25 minutes de Mark Lane, trois employés dans son bureau (...) » au cœur de la City. Le contrat prévoit qu'il prenne « 50% des frais, pertes et bénéfiques » plus « un droit de 2% sur toutes les affaires faites en Angleterre et au Pays de Galles en dehors de lui. Ces commissions lui seront personnelles »¹⁰⁰⁷.

Avec John N. Bishop comme directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres, un solide réseau de commercialisation des vins se met en place depuis Londres dans toute l'Angleterre, au Royaume-Uni et dans les colonies et anciennes colonies britanniques. En septembre 1874, Bishop annonce une visite à Saumur puis à Reims en compagnie du fils aîné de « Norris », associé aux Gilbey, et de Sayce l'agent de Liverpool, pour goûter les vins ¹⁰⁰⁸; le même mois, il recommande aux maisons de Reims et de Saumur de prêter attention et d'accueillir des journalistes, des auteurs de revues spécialisées, très influentes dans le commerce anglais comme « Mr Cherry, publisher of The Wine Trade Review » pour faire connaître le nom et les vins Ackerman-Laurance¹⁰⁰⁹.

Avec John N. Bishop, Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert espèrent développer la commercialisation des vins mousseux en Angleterre et dans le monde entier. Le 28 juin 1873, Bishop fait sa première commande d'échantillons auprès de la maison Ackerman-Laurance de Reims : 10 caisses de 12 bouteilles de Réserve et autant de Carte Blanche, soit 20 caisses et 240 bouteilles, toutes destinées à la réexportation vers l'Australie. Rapidement, les vins de Reims, des Champagnes, ne conviennent ni à Bishop, ni à la maison Gilbey d'ailleurs, car la qualité n'est pas à la hauteur des exigences et au goût de la clientèle. Les vins mousseux de Saumur de première qualité conviennent mieux. Le 31 décembre 1873, Bishop souhaite ses vœux à Edmond Gauthier, directeur de la maison Ackerman-Laurance de Reims ; il espère que son compte sera plus important au

¹⁰⁰⁶ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°312, 6 mai 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁰⁷ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°378, 1^{er} juin 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁰⁸ ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°259, 7 septembre 1874, Bishop à Gauthier.

¹⁰⁰⁹ ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°274, Bishop à Gauthier.

31 décembre 1874, manière aimable de souligner qu'il ne fait pas son chiffre avec la maison de Reims¹⁰¹⁰.

Si les affaires rencontrent des difficultés dans la production, en amont, particulièrement à Reims, il y en a également en aval, dans la commercialisation. Ainsi en novembre 1874, Bishop explique que la contraction du marché et la faiblesse du commerce sont dues au manque général d'activité, de la faible circulation monétaire, soulignant qu'en Angleterre, lorsqu'une industrie tousse, tout le monde est malade¹⁰¹¹.

Toutefois, les commandes de Bishop sont régulières pour les vins mousseux de Saumur des marques – génériques, toutes utilisées par les maisons de vins mousseux - Carte d'or, Carte rose et Carte bleue, les trois premières qualités, tandis que la maison de Reims produit des vins de Champagne sous les marques Carte Blanche, Excelsior et Reserve cuvée. Les vins sont vendus soit sous le nom Ackerman-Laurance, soit sous le nom du client avec des étiquettes et parfois des bouchons à leurs noms et initiales choisies mais il y a des combinaisons possibles : l'étiquette porte le nom du client, les bouchons sont marqués aux initiales de la maison soit « A-L ».

1.1.3. Les ouvriers et ouvrières

Dans les années 1840, Jean-Baptiste Ackerman emploie à l'année pour le travail des vins tant tranquilles que mousseux, le chef de caves Florentin Bourdon et son frère cadet Constant, aidés de trois ouvriers-journaliers. Lorsque cela est nécessaire, il recourt à l'embauche saisonnière d'hommes, de femmes et d'enfants. Il y a également Émilie Ackerman et les voyageurs de commerce Jacques Tiberghien et Germain Laurance. Il y a tout au plus une quinzaine de personnes qui travaillent dans les caves Ackerman-Laurance, et rarement toutes en même temps.

¹⁰¹⁰ ADML, 222 J 341, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°317, 31 décembre 1873, Bishop à Gauthier.

¹⁰¹¹ « When the cotton industry is lack. We all suffer for it... ». ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°356, Bishop à Gauthier.

Le livre de comptabilité de 1864 à janvier 1868 enregistre le nom, la fonction et le lieu de résidence des différents individus qui travaillent pour l'entreprise au moment de la transmission de l'entreprise du père au fils. Ces données sont reconstituées dans le Tableau 19: Edmond Gauthier est employé dans la maison ; Constant Bourdon a remplacé son frère aîné Florentin, alors devenu négociant, comme chef de cave et neuf hommes sont clairement identifiés comme étant ouvriers. Tous ces hommes résident à Saint-Florent, dans le bourg, et travaillent quotidiennement pour Ackerman-Laurance. Paul Aubert, le commis-négociant puis négociant et bras droit de Louis-Ferdinand Ackerman n'apparaît qu'à partir de 1871 dans les documents de la société. Il est très probable que la maison Ackerman-Laurance emploie plus d'hommes dans les caves que ceux listés dans le Tableau 19, en fonction des besoins saisonniers de main-d'œuvre. Les femmes, sous une dépendance organisée et codifiée par les hommes, n'apparaissent pas individuellement dans les sources : leur paie passe par les mains du chef de caves, du contremaître ou bien par leur mari, bien souvent ouvrier de caves.

Tableau 19 : Noms, fonctions et lieux de résidence des hommes directement employés par la maison Ackerman-Laurance sous Louis-Ferdinand Ackerman, 1864-1868

Nom	Fonction	Résidence
Edmond Gauthier	Employé	Saumur
Constant Bourdon	Chef de caves - champagniseur (tonnelier de profession)	Saint-Florent
Guérin	Ouvrier de champagne	Saint-Florent
Jumeau	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Bouguereau	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Fob	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Robin	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Bouvier	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Normand	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Veillon	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Loiseau	Ouvrier aux caves	Saint-Florent

Source : ADML, 222 J 1407, Fonds A-L, Grand Livre, 1864-janvier 1868.

En mai 1860, le sous-préfet de Saumur indique, en réponse à l'enquête ministérielle sur l'influence du traité de libre-échange commercial France-Angleterre sur les industries, que le « taux des salaires dans les vins champanisés », qui emploie alors entre 120 à 200 ouvriers, n'a pas bougé de part et d'autre du traité : de 2 à 4 F la journée pour les hommes, 1,25 F pour les femmes¹⁰¹². Le prix de la journée des ouvrières était de 0,75 F en 1842 : en 1860, elles gagnent ce que gagnaient les garçons en 1842. Le salaire journalier des femmes a autant progressé que celui des hommes entre 1842 et 1860, multiplié par 1,5 si l'on retient une moyenne de 3 F la journée pour les ouvriers mais il est leur toujours inférieur. Quelques mois auparavant, en février 1860, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur compte six établissements de vins champanisés en activité, localisés à Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent. Ils emploient selon lui 150 ouvriers, ce qui en fait la troisième industrie, après la fabrique de bijoux et la fabrique d'engrais dans le Saumurois¹⁰¹³. En réalité, les rapports trimestriels du sous-préfet sur les établissements industriels de l'arrondissement de Saumur de 1861 à 1869 démontrent que, toujours pour six établissements recensés, le nombre d'ouvriers varie de 125 à 155, en fonction des semestres, ce qui souligne le caractère saisonnier de l'emploi dans la fabrique des vins mousseux au XIX^e siècle¹⁰¹⁴.

En 1872, 1873 et 1875, sept à huit établissements dans les vins champanisés sont recensés et le sous-préfet déclare que les salaires sont « abondants », de 2,5 à 3 F, qu'ils ont tendance à augmenter et que les relations avec les patrons sont « assez faciles »¹⁰¹⁵. Cependant, les réponses du haut

¹⁰¹² Les salaires des ouvriers des 80 ouvriers des distilleries sont identiques. ADML, 67M3, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses : préfet de Maine-et-Loire, Situation industrielle du département de Maine-et-Loire, 22 mai 1860, Tableau ; sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, Influence du traité de commerce avec l'Angleterre, 16 mai 1860, Tableau.

¹⁰¹³ ADML, 67 M 3, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses, le sous-préfet de Saumur au préfet de Maine-et-Loire, 6 février 1860, établissements industriels de l'arrondissement de Saumur, tableau.

¹⁰¹⁴ ADML, 67 M 4, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, établissements industriels, 1^{er} trimestre 1861-1^{er} trimestre 1869 (lacunes).

¹⁰¹⁵ ADML, 67 M 4, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, établissements industriels, 5 novembre 1872, 5 novembre et 3 décembre 1873, 2 janvier 1875 ; 67 M 10, Commerce et industrie, enquête sur les conditions de travail en France, activité industrielle, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, établissements industriels, 1^{er} trimestre 1872, 4 avril 1872.

fonctionnaire à l'enquête sur les conditions de travail en France en 1872 indiquent que la champagnisation des vins emploie alors 300 ouvriers, en tenant compte des femmes et aussi des enfants, contre 100 dans la fabrication des liqueurs. La condition des ouvriers dans cette industrie est trouvée bonne relativement à la chapèlerie en crise, qui n'emploie plus que 600 ouvriers, dont une majorité travaille à domicile, contre plus de 1 400 au milieu du siècle. Sur la question des salaires, il précise vaguement qu'ils « ont augmenté de 40 % environ depuis dix ans », ce qui nous paraît un taux exagéré. Ces salaires sont jugés « suffisants, en général, pour les ouvriers ordinaires, et plus que suffisants pour les bons ouvriers » alors que la « vie a augmenté dans une proportion moyenne de 20 % environ [depuis dix ans] sauf pour le pain et les vêtements » dont les prix ont stagné¹⁰¹⁶.

1.2. La maison Ackerman-Laurance en Champagne : un essai de contrôle de la production et de la commercialisation des vins mousseux (1869-1883)

1.2.1. Les raisons de la création de la maison à Reims

La maison Ackerman-Laurance de Reims est fondée en 1869 selon l'entête de ses documents, correspondances et factures. L'installation d'une maison au cœur de la Champagne a plusieurs intérêts qui participent à une stratégie de croissance de l'entreprise, par le contrôle des différentes étapes de l'économie des vins mousseux, pensée et mise en place par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert.

À l'instar de son père, Louis-Ferdinand Ackerman a en tête les maisons de Champagne comme modèle. Les vins mousseux produits à Saumur sont depuis plus de deux décennies vendus en Angleterre par des négociants et des agents de quelques grandes villes mais les ventes sont insuffisantes et surtout, le nom

¹⁰¹⁶ ADML, 67 M 10, Commerce et industrie : enquête sur les conditions de travail en France-activité industrielle, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 12 septembre 1872, enquête sur les conditions de travail en France,

Ackerman-Laurance apparaît peu sur les caisses et bouteilles : le plus souvent, un nom de fantaisie, qui n'a aucun lien avec le vin ou le nom du client, est inscrit sur les étiquettes. En conséquence, la maison Ackerman-Laurance de Saumur a bien des difficultés à se faire connaître sous son nom et à se faire une place aux côtés des célèbres maisons Moët et Chandon, Clicquot, Mumm & Cie ou Roederer qu'elle cite dans sa correspondance. De fait, elle n'a que peu de contrôle sur la commercialisation et ne réalise pas de publicité pour soutenir la vente.

Les vins de Champagne produits à Reims, participent à une politique globale de légitimation de la maison Ackerman-Laurance afin d'être visible aux côtés des maisons Champagne sur le marché et ouvrir la voie aux exportations massives de vins mousseux de Saumur : Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert savent parfaitement que dans les vins mousseux, c'est le nom de la maison qui compte et qui s'impose auprès des clients et consommateurs. Pour parvenir à faire connaître la maison et les produits Ackerman-Laurance en Angleterre et dans le monde, ils ont besoin de maîtriser la production et la commercialisation de leur propre vin mousseux de Champagne. En outre, cela permet de diversifier l'offre de vins. Ackerman-Laurance propose une première catégorie, supérieure, composée des vins mousseux de Champagne puis une seconde catégorie, moins chère que la première, avec plusieurs qualités mais issue de la même maison : les vins mousseux de Saumur. Ackerman et Aubert offrent au client le choix de plusieurs qualités et de prix ; la diversité permet de toucher un marché de consommation bien plus large que celui des seuls vins de Champagne, réservé à une minorité sociale et de fortune. Cette politique est également celle de la maison W. & A. Gilbey¹⁰¹⁷. Il ne s'agit pas seulement de prendre des parts de marché aux maisons de Champagne mais bien de créer un autre marché, plus vaste, par une démocratisation de la consommation des vins mousseux auprès de la petite bourgeoisie et d'une classe moyenne émergente qui aspirent au mode et confort de vie de la grande bourgeoisie urbaine et de l'aristocratie.

La maison Ackerman-Laurance de Reims est pensée comme le moyen d'accéder à la croissance économique et au développement des exportations sur le marché mondial dont l'accès est verrouillé par les négociants anglo-saxons

¹⁰¹⁷ G. Harding, « Competition is useless"...», *op. cit.*, p. 44-67.

comme la maison W. & A. Gilbey. Pourtant, la correspondance de la maison de Reims révèle rapidement des failles dans son administration et ses activités, ce qui remet en question la voie champenoise pour le développement des ventes de vins mousseux de Saumur en Angleterre.

1.2.2. Sous-traitance dans la fabrication et la commercialisation des vins de Champagne Ackerman-Laurance

En 1869, l'année de la fondation de la maison Ackerman-Laurance à Reims, débute en réalité par une fabrication de vins mousseux de Champagne par d'autres producteurs, Pagnon et Logette. Ces deux hommes sont des sous-traitants ; ils travaillent pour le compte d'autres maisons contre une commission sur chaque bouteille expédiée¹⁰¹⁸. En juin 1871, Pagnon indique à Paul Aubert que les vins de la cuvée H, bouteilles et demi-bouteilles « sont finies sur pointes et prêtes à dégorgier », soit 20 000 bouteilles et plus de 9 000 demi-bouteilles (90 % du stock) de l'inventaire de la maison Ackerman-Laurance de Reims¹⁰¹⁹. Ces bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne appartiennent bien à la maison Ackerman-Laurance mais l'entière production repose sur des intermédiaires : la maison de Reims n'a pas d'existence réelle car outils, matériel et forces de production sont entre les mains de Pagnon et de Logette. En outre, les vins produits en Champagne ne sont pas tous vendus sous le nom Ackerman-Laurance ; souvent le bouchon ou l'étiquette sont marqués au nom des clients.

D'après le détail des expéditions, il existe trois types courants de vin mousseux de Champagne qui correspondent à trois qualités et trois marques : Dry, Carte Blanche et Excelsior. Pagnon produit les deux premières mais c'est

¹⁰¹⁸ « Pour le compte que je vs [vous] ai remis je ne vous demande pas 80 Cs. [centimes] par Bs. [bouteilles] rendu en gare à Rilly, mais bien 75 centimes prix convenu dans le temps avec Mr Ackerman ; sauf que pour les 75 Cs je devais faire le remuage, je vous ai dit qu'à ce prix je ne pouvais pas m'en retirer attendu que, les caisses, la paille, la main d'œuvre étant augmentées, je ne pouvais pas faire pour 15 Cs la préparation, c'est-à-dire le relevage des vins, la mise en étain, en étiquettes & papier, marquer les caisses faire les lettres de voitures, conduire les vins à la gare & avancer la plupart des frais de transport quand les caisses et la paille seules contiennent les 15 Cs, que néanmoins je continuerai pour le peu de temps qui restait à courir, à faire le tout pour 75 centimes, sauf le remuage qui me sera payé en dehors ». ADML, 222J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°266, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims, 24 janvier 1872.

¹⁰¹⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°7, 3 juin 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

Logette qui fabrique la qualité Excelsior, plus chère. Il existe toutefois de nombreuses combinaisons entre le dosage, le type de liqueur, l'origine du vin, la composition des étiquettes (couleur, grain, dessin...) et l'emballage qui sortent du cadre de ces trois qualités proposées. Le client WB&C par exemple commande une caisse de « 6 bouteilles de vin AL dosées à 8 % uniquement liqueur BZ, celle normalement en usage pour l'Excelsior, avec des bouchons petite couronne mais sans étiquette en étain ni papier blanc »¹⁰²⁰. Selon les volontés de la clientèle, la production de vins de champagne est en effet adaptée avec des compositions dans les types de vins, la nature et les quantités de dosage des liqueurs, des marques sur les bouchons, inscriptions et couleur des étiquettes et du papier, comme le négociant de Bordeaux Charles Deleyre qui veut des vins « Goût anglais » et « Goût français », avec des étiquettes faites à la main¹⁰²¹.

Tous les vins mousseux de Champagne, sauf ceux pour Charles Deleyre de Bordeaux, sont destinés à l'étranger. Pagnon les expédie depuis la gare de sa commune, Rilly, vers la gare de Dieppe ou du Havre au commissionnaire Hauchecorne qui travaille avec la maison Ackerman-Laurance de Saumur. Les expéditions sont faites soit franco, c'est-à-dire en frais de transport déjà payés par l'expéditeur, soit en port dû par le destinataire des vins, avec un acquit pour l'étranger. Pagnon facture à la maison Ackerman-Laurance le prix du transport des caisses de vins depuis la gare de Rilly, avancé à ses frais pour les expéditions franches : sa rémunération est de 75 centimes par bouteille vendue et 1 F pour deux demi-bouteilles vendues en 1872¹⁰²².

D'après les tableaux mensuels d'expédition de Pagnon, il facture, pour le mois de janvier 1872, 1 398,15 F dont 94,10 F de frais de transport à la maison Ackerman-Laurance, coût pour l'expédition de 1 398 bouteilles et 408 demi-bouteilles, l'équivalent de 115 caisses. C'est le meilleur mois en volume de juillet 1871 à février 1872 contrairement aux mois d'octobre et de décembre 1871 (Graphique 7). Par ailleurs, le bilan des expéditions du mois de février s'arrête le 6 ; le volume total sur le mois est probablement plus élevé que celui de janvier

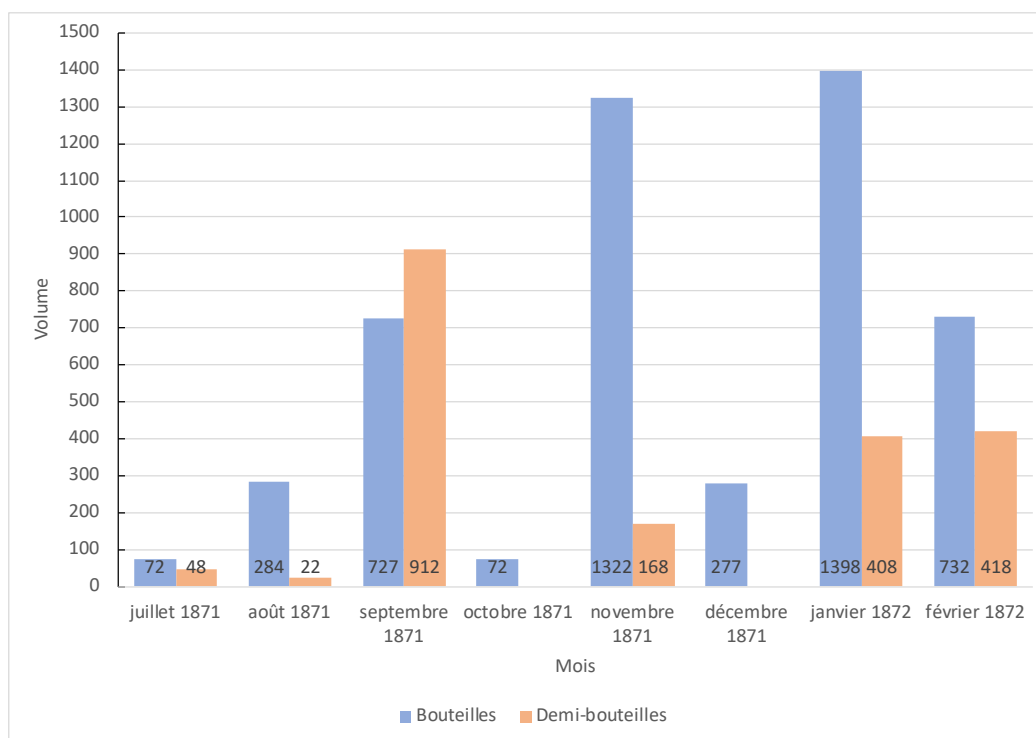
¹⁰²⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 17 janvier 1872, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims.

¹⁰²¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 17 janvier 1872, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims.

¹⁰²² ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 24 janvier 1872, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims.

1872. La tendance générale est à l'augmentation des volumes de vins mousseux expédiés sur les huit mois. Elle est confirmée par l'évolution du compte de Pagnon, notamment par le paiement de son travail sur les vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance dont le montant dépend des volumes expédiés. Son « compte du travail et fourniture pour les vins en bouteilles expédiés » pour le deuxième semestre 1871 est facturé 3 799,75 F, frais de remuage, reliage et raccommodage de futs vides compris tandis que pour le seul mois de janvier il facture près de 1 400 F, plus du tiers du second semestre 1871¹⁰²³.

Graphique 7 : Volumes mensuels des expéditions de bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne par Pagnon, juillet 1871- février 1872



Source : ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°277, 327 et mémoire n°326, janvier-février 1872

¹⁰²³ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°326, page 9, Récapitulation, Compte Ackerman-Laurance chez Pagnon.

1.2.3. Heurs et malheurs de la maison Ackerman-Laurance de Reims sous Edmond Gauthier

a) Les débuts d'Edmond Gauthier à Reims

Edmond Gauthier est un commis-négociant qui entre au service de la maison Ackerman-Laurance le 1^{er} février 1866, quelques semaines après la mort de Jean-Baptiste Ackerman. C'est une véritable promotion pour ce jeune homme qui se voit confier la direction de la maison de Reims. Paul Aubert est chargé de l'aider car le jeune homme doit rapidement se consacrer à ses multiples tâches. Dès le 15 juin 1871, il reçoit ses instructions : le bail à rechercher « le plus long possible avec facilité pour nous seul de résilier au bout de chaque période de 3 ans » ; acheter une quarantaine de pièces de jus de raisins rouges, de 10 à 20 pièces de blancs tout premier choix ; expédier au Havre par grande vitesse quatre caisses de 12 bouteilles et deux caisses de 24 demi-bouteilles de cuvée H très sec pour l'Angleterre¹⁰²⁴. L'enjeu est grand et Paul Aubert ne manque pas de le faire comprendre à Gauthier tout en l'encourageant : « (...) votre avenir dépend beaucoup du résultat de votre recherche. Je désire ardemment que vous ayez bonne réussite »¹⁰²⁵.

En juillet 1871, Gauthier contracte un bail pour des caves à Reims mais aucun vin mousseux n'est encore produit, encore moins commercialisé, depuis ces caves : la priorité est de vendre le vin rendu chez Pagnon, à Chigny, avant d'installer la société à Reims. Les partenaires londoniens Rowcliffe et Bishop sont toutefois impatients de la visiter. Paul Aubert suggère alors à Gauthier un tour de passe-passe : « leur faire visiter les caves de Pagnon comme étant les vôtres et tous les vins aussi, donner le mot à Pagnon afin que Bishop n'ait aucun doute (...) »¹⁰²⁶. Encore en 1871, Ackerman-Laurance a besoin de faire passer la société de son sous-traitant comme étant la sienne aux yeux de ses plus proches

¹⁰²⁴ ADML, 222 J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°13, 15 juin 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°9, 11 juin 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°82, 27 août 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

partenaires anglais. L'entreprise est dans une situation très incertaine. La maison de Reims est à construire et Edmond Gauthier a visiblement besoin de l'aide permanente de Paul Aubert pour la diriger et la gérer.

En septembre 1871, Aubert indique à Gauthier la manière d'utiliser le livre d'ordre et l'enregistrement des factures¹⁰²⁷. Le jeune Saumurois doit continuer la vente des vins mousseux afin d'installer des partenariats durables avec les maisons de Londres, créer des agences et augmenter le volume des exportations. De plus, il doit préparer la saison suivante, se renseigner sur les vendanges, les quantités et les qualités espérées ainsi que les estimations prix en se passant de l'intermédiation de Pagnon qui coûte cher en commissions aux yeux de Louis-Ferdinand Ackerman.

Paul Aubert oriente Edmond Gauthier vers les vins de Sancerre et ceux d'Ay, Bouzy, Verzenay. Pour autant, les vins champenois ne représentent qu'une petite partie de ceux qui entrent dans la composition des cuvées. C'est en Anjou, en Saumurois et Touraine que se fait la majorité des achats de vins tranquilles pour les cuvées de vins mousseux. Ces achats sont effectués par la maison de Saumur et sont complétés par des vins d'autres vignobles, de Pouilly, de Sancerre mais des premiers essais sont réalisés avec des vins du Midi et de Charente : ces vins assemblés fournissent de « bons fonds de cuvées », relevés par des vins de Champagne de meilleure qualité mais présents en moindre quantité. Les vins d'Ay, Bouzy et Verzenay sont destinés aux vins mousseux de Saumur et aux vins mousseux de Champagne¹⁰²⁸. Les achats sont importants : 800 pièces de vigneronns à 51 F et au moins 140 pièces de supérieurs de Sancerre, comprises entre 55 et 62 F ; 300 pièces de Nobles-de-Joué dont le prix varie de 120 à 130 F la pièce, mais seule une petite partie est envoyée à Reims¹⁰²⁹.

Paul Aubert détaille les besoins pour la composition de la cuvée H pour 1871, comptant 240 pièces dont « 80 pièces Champagne 71 [1871], 20 pièces Sancerre 71, 20 pièces Joué 71, 40 pièces Beaulieu 71, 40 pièces D 70 [1870]

¹⁰²⁷ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°95, 7 septembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°121, 26 septembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°110, 19 septembre 1871 et n°121, 26 septembre 1871.

réunies en cercles, 40 pièces Pouilly supérieur (...) je remplacerai les 20 pièces de Sancerre par 20 pièces de Joué qui sont cette année bien supérieure. Une fois vos acquisitions de Reims complétées, je tiendrai toute la cuvée... la cuvée ainsi faite, je pense que nous ne craignons aucune concurrence (...) »¹⁰³⁰. Le tiers de la cuvée H de Reims est donc composée de vins blancs de noirs et blancs de blancs de Champagne, les deux tiers restants sont équitablement composés de blancs de rouge de Joué en Touraine, de blancs de Beaulieu en Anjou, de Pouilly dans le Sancerrois, tous de 1871, ainsi que d'une ancienne cuvée de 1870.

Il faut compter dix autres pièces de vins de Champagne pour liqueur soit 90 pièces à acheter en tout. Des pièces de vins de cuvée sont toujours mises en réserve et transformées en vins vieux pour entrer dans la cuvée de l'année suivante et des vins sont conservés pour « liqueur ». Paul Aubert prévoit de produire avec ces 240 litres, 55 000 bouteilles, 20 000 demi-bouteilles de champagne de Reims et 2 500 bouteilles de non mousseux ce qui est une - petite - cuvée de 55,3 hectolitres. Les cuvées de vins mousseux de Champagne sont en effet loin des 800 hectolitres des vins de cuvée A, 1 600 hectolitres de la cuvée 2 ou encore des 640 hectolitres de la cuvée 1 de 1871 proposés par la maison de Saumur aux négociants de la Champagne pour la fabrication de leurs vins mousseux¹⁰³¹.

b) La vente des vins de la Loire aux négociants de Champagne

L'autre activité d'Edmond Gauthier est en effet la vente aux négociants de Champagne de cuvées de vins tranquilles et de vins mousseux produites par la maison de Saumur. En 1871, la maison Ackerman-Laurance propose dans sa circulaire deux cuvées de vins tranquilles de 2 600 hectolitres en cercles et une cuvée de vins mousseux bruts de 1869 et 1870, de quatre qualités allant de 2 à 1,05 F la bouteille (Tableau 20)¹⁰³². La vente se fait sur échantillons. Gauthier

¹⁰³⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°183, 14 novembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰³¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°183, 14 novembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier et n°270, 15 janvier 1872.

¹⁰³² ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°185, 16 novembre 1871

sert d'intermédiaire. Dans les prix de ventes, une commission de 3% lui est réservée pour chaque affaire conclue par son entremise¹⁰³³. Les quantités de vins tranquilles à vendre sont considérables mais cela n'effraie pas Louis-Ferdinand Ackerman qui sait les « besoins de la Champagne et des expéditions considérables que le commerce de Saumur y fait chaque jour... »¹⁰³⁴. Gauthier doit toutefois avoir recours à des courtiers d'Ay, d'Épernay, de Reims et de Châlons pour espérer les vendre :

« Il est essentiel d'en avoir plusieurs car chacun a ses relations personnelles qui seules peuvent créer les premières affaires (...) Faites avec vos courtiers tout ce qu'il est possible pour en réaliser la vente, mais surtout faites de suite, car jamais vous ne retrouverez la position respective des deux vignobles aussi favorables pour tenter des premières affaires. Les quantités que je vois chaque jour expédier d'ici en bouteilles et en barriques me font espérer que vous réussirez cette vente. Seulement, tenez compte de la situation de votre marché. Vous savez que l'habitude est de n'y rien faire sans courtier »¹⁰³⁵.

Le courtier se révèle indispensable pour la vente des vins aux maisons de Champagne¹⁰³⁶. Ces dernières se montrent tout particulièrement intéressées puisque le courtier Momenheim et Cie d'Épernay trouve un acquéreur, Jules Bourgeois, négociant de la même ville, pour 100 hectolitres de la cuvée n°2 au prix de 25 F, logés pour 4 F supplémentaire l'hectolitre comme convenu dans la circulaire mais à six mois de règlement ou escompte de 3 % « selon les usages du pays »¹⁰³⁷. Louis-Ferdinand Ackerman consent à une affaire avec Théophile Roederer, un homonyme de la maison Louis Roederer, pour des vins bruts de 4^e qualité à 1,05 F négociés à 21 F franco la caisse rendue au Havre même si « c'est meilleur marché que je ne puis espérer vendre ces vins en Angleterre » car « l'essentiel est de créer les premières relations »¹⁰³⁸.

¹⁰³³ ADML, 222 J3 37, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°262, 10 janvier 1872.

¹⁰³⁴ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°319, 12 février 1872.

¹⁰³⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°334, 17 février 1872.

¹⁰³⁶ B. Musset, « Le courtage des vins de Champagne du XVII^e au XIX^e siècle » in S. Lavaud (dir.), *Vendre le vin de l'Antiquité à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2012, p. 255-266

¹⁰³⁷ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°345, 20 février 1872.

¹⁰³⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°349, 24 février 1872.

Tableau 20 : Circulaire sur les cuvées de vins tranquilles et les vins bruts de la maison Ackerman-Laurance de Saumur destinés aux maisons de Champagne, 1871

Type	Quantité	Année	Composition annoncée	Composition réelle	Prix, en Francs
Cuvée n°1	1600 hectolitres	1871	3/4 raisins rouges sans tailles 1/4 de raisins blancs 1% Serie Champagne	1 Sancerre rouge ordinaire 0,25 Poitou de Martigné 0,25 Taugourdeau de Martigné 0,5 Rabelé n°2 1% Fine Champagne	45 F l'hectolitre nu en gare de Saumur
Cuvée n°2	800 hectolitres	1871	1/3 raisins rouges 2/3 raisins blancs 1,5% Béziers	1 Coteaux rouge 1 Charentes rouges 2 coteaux blancs 2 Fournier de Berry 2 Mesnet, Distré 1,5% Béziers	25 F l'hectolitre nu en gare de Saumur
Vins bruts	Inconnu	1869-1870	1 ^{ère} qualité à 2 F en vrac 2 ^e qualité à 1,5 F par wagon complet 3 ^e qualité à 1,25 F 4 ^e qualité à 1,05 F		Prix en gare de Saumur Valeur 4 mois

Source : ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°185, 9 septembre 1871 et n°227, 23 décembre 1871.

Les cuvées de vins tranquilles et vins bruts sont qualifiées de « bon marché » par Louis-Ferdinand Ackerman qui souhaite susciter des commandes régulières ; la composition réelle des vins est cependant confidentielle pour la clientèle. Elle n'est communiquée à Gauthier que « pour information » car

Ackerman ne souhaite révéler ni l'origine, ni le nom des propriétaires, ni la qualité réelle des vins assemblés dans ces cuvées¹⁰³⁹. L'opération est une réussite et le négociant partage sa satisfaction du travail fourni par Gauthier : « je suis heureux plus heureux que je ne puis vous le dire de vous voir vous remuer ainsi et obtenir des premiers résultats, toujours si difficile à enlever »¹⁰⁴⁰. Ackerman exulte car « depuis un mois » dit-il, « notre gare de Saumur est constamment pleine de vins en destination de chez vous. Il n'y a pas à dire que ce sont des exagérations, des on dit : je le vois de mes yeux et je vous assure que cela me fait quelque chose de voir pareilles expéditions sans que nous puissions pour ainsi dire y goûter »¹⁰⁴¹.

Dans les années 1870, un véritable négoce des mousseux, vins de cuvées et vins bruts, des maisons de Saumur se met en place à destination des maisons de Champagne, au-delà d'Ackerman-Laurance ; c'est encore le cas à la fin du siècle¹⁰⁴². En 1871, Louis-Ferdinand Ackerman cite au moins deux autres négociants qui expédient des vins pour la Champagne. Avec Aubert, ils achètent des vins d'Anjou, de Saumur, de Touraine, comme Ackerman père, mais ils achètent aussi des vins de vignobles non limitrophes, pour fabriquer les cuvées de leurs vins mousseux de Saumur mais également pour faire leurs propres vins de champagne afin de réduire les coûts de production. Nicolas Planchenault estime que le coût de production d'un vin blanc tranquille d'Anjou, vignoble de Saumur compris, avant champagnisation, est de 1,5 F le litre contre 4,5 à 5 F le litre en Champagne, soit un coût trois fois inférieur¹⁰⁴³. La différence de prix concorde avec ce que nous pouvons observer en 1871 entre les achats de pièces de Sancerre et de Nobles de Joué et celles de Mailly et de Bouzy achetées par Pagnon pour Ackerman-Laurance¹⁰⁴⁴. Les cuvées pour les vins mousseux de

¹⁰³⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°349, 24 février 1872.

¹⁰⁴⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°355, 26 février 1872.

¹⁰⁴¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°371, 5 mars 1872.

¹⁰⁴² Théodore Chevreul souligne dans sa thèse de pharmacie que l'exportation des vins d'Anjou en Champagne connaît une « vive impulsion ces dernières années ». Th. Chevreul, *Étude sur les vins d'Anjou*, Angers, Imp. Lib. Lachèse et Cie, 1892.

¹⁰⁴³ N. Planchenault, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, Angers, Imp. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1866, chapitre III.

¹⁰⁴⁴ Le compte Ackerman-Laurance chez Pagnon au 31 décembre 1871 détaille la moitié des paiements effectués par Pagnon aux propriétaires : 3 290,60 F pour le premier paiement des 17,5

Reims de la maison Ackerman-Laurance sont alors moins chères, ce qui permet effectivement à Louis-Ferdinand d'affirmer qu'il ne craint aucune concurrence¹⁰⁴⁵.

C'est d'abord sur ses propres vins mousseux de Reims que Louis-Ferdinand Ackerman pratique l'assemblage de vins extérieurs à la Champagne avant de vendre ses cuvées et ses vins bruts de différentes qualités aux maisons champenoises. L'inverse est également vrai. Les maisons saumuroises font venir des vins de la Champagne pour faire leurs cuvées de vins mousseux mais en moindre proportion car sinon le coût de production des vins de Saumur serait trop élevé, ce qui supprimerait l'avantage comparatif, par le prix, qui fait l'intérêt de ces vins mousseux. Les négociants saumurois comme les champenois en tirent profit ; les premiers par la vente de grandes quantités de vins en cercles et de vins bruts, ce qui réduit les charges et les coûts de stocks ; les seconds en se procurant des cuvées et des vins bruts à des prix inférieurs pour les assembler à leurs propres vins mousseux ou liqueurs de Champagne ce qui permet d'augmenter sensiblement la production et de baisser les coûts.

Ces vins mousseux bon marché, d'origines diverses mais fabriqués depuis le Saumurois et destinés aux maisons de Champagne posent la question de la fraude sur l'origine et de la contrefaçon puisque les vins sont vendus comme vins de Champagne. De toute évidence, l'origine des vins ne constitue pas une problématique, ni pour la maison Ackerman-Laurance, ni pour ses clients comme Théophile Roederer ou Fréminet et fils de Châlons-sur-Marne. En réponse à une demande « classique de vins mousseux bon marché » de ce dernier, la maison Ackerman-Laurance consent à employer les marques et étiquettes voulues par Fréminet et fils, mais sous une condition : « pourvu qu'elles ne soient pas la propriété, la contrefaçon ou l'imitation d'une maison de Champagne »¹⁰⁴⁶. Ce sujet est récurrent avec les négociants et la maison Ackerman-Laurance prend ses précautions sur les noms de marque, bien consciente qu'elle est dans une

pièces de cuvée à Moreau, 1 998,8 F pour celui de 11 pièces de vin de cuvée à Homos, soit un prix par pièce de 363 et 376F. ADML, 222J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°326, compte des vins nouveaux, 1871. Les achats de 140 pièces de supérieurs de Sancerre en 1871 vont de 55 à 62 F la pièce, les achats 300 pièces de Nobles-de-Joué vont de 120 à 130 F la pièce. ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°110, 19 septembre 1871 et n°121, 26 septembre 1871.

¹⁰⁴⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°183, 14 novembre 1871.

¹⁰⁴⁶ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°35, 29 mars 1872.

position « à faire moins que personnes de pareilles choses »¹⁰⁴⁷. Elle imite toutefois par d'autres moyens : la typographie, la couleur et les symboles des étiquettes employées par les maisons Clicquot et d'autres, comme Ackerman père à la fin des années 1840.

Cet âge d'or entre les négociants de Saumur et de Reims sur les vins mousseux prend toutefois fin, face aux nombreux abus, fraudes et contrefaçons sur l'origine réelle des vins et l'utilisation du mot « Champagne » à la fin du XIX^e siècle, dans un contexte de forte concurrence et de crises qui nuisent au commerce des vins mousseux de Champagne.

c) Les difficultés de Gauthier, l'échec Ackerman-Laurance à Reims

Le succès d'Edmond Gauthier dans la vente des cuvées en cercles et en bouteilles aux négociants champenois n'est toutefois qu'un épisode heureux dans l'histoire malheureuse de la maison Ackerman-Laurance à Reims. Gauthier est en réalité très souvent malade ou absent, ce qui est « un grand malheur pour la création de cette première clientèle (sic) si difficile à obtenir »¹⁰⁴⁸. Il répond peu aux lettres reçues et ne tient pas une correspondance commerciale très active avec les clients et les agents, même les principaux en Angleterre que sont Rowcliffe puis Bishop ou encore Rumpff & Cie. Le directeur de Reims ne tient pas sa comptabilité à jour et ne transmet pas à temps les inventaires, les livres et les balances mensuelles des comptes à la maison de Saumur, ce qui inquiète vivement Louis-Ferdinand Ackerman qui se montre toutefois aidant : « Êtes-vous donc embarrassé pour les établir ? Dites-le-moi franchement s'il le faut. Je vais vous envoyer l'un de nous pour vous aider. Je préfère cela cent fois à l'état d'inquiétude et de contrariété dans lequel vous me laissez depuis huit jours. J'ai

¹⁰⁴⁷ « (...) avant de me faire employer la marque H. Cliquot, faites-en sorte d'obtenir soit directement, soit indirectement un petit bout d'écrit [souligné dans la source] du propriétaire vous autorisant à le faire et couvrant votre responsabilité. Vous savez que ceci n'est pas sujet à plaisanterie. Amende et Prison ! ». ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°58, 12 avril 1872 et n°67, 15 avril 1872.

¹⁰⁴⁸ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance, n°2, 13 mars 1872.

aujourd'hui des intérêts trop graves engagés chez vous pour pouvoir tolérer de telles irrégularités »¹⁰⁴⁹.

En septembre 1872, il devient urgent de travailler les cuvées et de vendre les vins mousseux des années précédentes « pour fonder la maison définitivement »¹⁰⁵⁰. Les difficultés et les retards de Gauthier s'accumulent et les principaux partenaires se plaignent des irrégularités dans l'exécution des expéditions, comme Rumpff & Cie qui menace de changer de maison : « (...) si vous ne pouvez pas parvenir à livrer plus vite nous craignons que nous aurons (sic) à remplacer votre vin par un autre. Il nous faut supposer que vous n'avez rien à faire aux vins, après que vous recevez nos ordres, que de les dégorger et ceci ne devrait pas prendre 4 à 5 semaines le temps que vous avez pris pour chacune de nos commissions (...) »¹⁰⁵¹. Ackerman met en garde Gauthier à l'automne 1872 sur l'avenir de la maison de Reims qui se joue dans l'achat des vins, la création de cuvées satisfaisantes et la constitution d'une clientèle fidèle pour faire connaître le nom Ackerman-Laurance, tant du point de vue de la qualité que du prix: « Ou nous resterons stationnaires et succomberons sous les intérêts et frais généraux, ou la maison trouvera ses débouchés et nous commencerons à vivre comme ont vécu toutes les maisons dont vous voyez la grande prospérité près de vous. Faites donc tout ce qui dépend de vous pour créer votre clientèle (sic) au dehors et sur place. Malheureusement je ne puis vous y aider plus que je ne le fais, tout en comprenant bien que tout l'avenir est là »¹⁰⁵².

Par la balance entre le compte de la maison de Reims et celle de Saumur, il se trouve que Gauthier est déficitaire. Les recettes sont inférieures aux dépenses : les « ventes du dernier mois s'élèvent à 1775,95f. Or l'intérêt d'argent représente aujourd'hui chaque mois 1400f., vos frais fixes (loger, honoraires et patentes) 750f. ensemble 2150f. Réfléchissez bien à la gravité de

¹⁰⁴⁹ « Les affaires semblent prendre une trop grande importance entre nous pour nous puissions tolérer une comptabilité irrégulière (...) je regrette beaucoup que vous ne m'ayez pas envoyé vos balances à la fin de chaque mois ». ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance, n°52, 10 avril 1872. «

¹⁰⁵⁰ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°1, 10 septembre 1872.

¹⁰⁵¹ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°338, 26 août 1872.

¹⁰⁵² ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°167, 15 septembre 1872.

ces ceux chiffres comparés l'un à l'autre. Le maintien de cette situation serait la ruine certaine à la longue. Il faut de toute nécessité nous remuer et créer un mouvement d'affaires » lui écrit Louis-Ferdinand Ackerman¹⁰⁵³. En décembre 1872, Gauthier a un solde débiteur auprès de la maison de Saumur de 223 697 F ¹⁰⁵⁴.

L'emploi d'un comptable et d'un commis-négociant par Gauthier s'impose¹⁰⁵⁵. De plus, un chef de caves, Leduc, est embauché à Reims par Gauthier pour les travaux de tonnellerie et de vinification de l'entrée dans les caves au dégorgement, à l'habillage et l'emballage des bouteilles de vin mousseux. La situation ne s'améliore pas pour autant en 1873. Les affaires « extérieures » sont faibles malgré les efforts d'Ackerman et d'Aubert pour susciter des ordres par leurs clients auprès de la maison de Reims :

« Voyez la situation actuelle. Je suis sans règlement de chez vous depuis septembre. Quant aux affaires extérieures, non seulement vous n'avez pu prendre aucune initiative mais encore toute votre correspondance est tellement en retard que les plaintes arrivent de tous côtés. Je comprends que votre fabrication et vos affaires sur place absorbent tout votre temps : vous ne pouvez pas sonner les cloches et être à la procession ! Mais il n'en serait pas moins déplorable de perdre les affaires extérieures que j'ai tant de peine à vous procurer et de renoncer ainsi à créer une maison d'expédition. Si vous avez confiance en l'avenir vous ne devez pas hésiter à améliorer votre organisation, car marchant comme vous le faites, ce sont des retards et des contrariétés de tous les jours qui paralysent l'appui que je puis y donner d'ici et empêcher le développement de votre maison (...)
»¹⁰⁵⁶.

À la mi-avril 1873, le solde de Gauthier est encore plus déficitaire que six mois auparavant puisque le montant porté au débit est désormais de 290 000 F.

¹⁰⁵³ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°171, 19 novembre 1872.

¹⁰⁵⁴ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°260, 26 décembre 1872.

¹⁰⁵⁵ « Je crois bien que vous faites ce que vous pouvez mais pourquoi ne pas chercher une autre organisation si la vôtre est insuffisante ? Pourquoi ne prenez-vous pas un bon employé, si vs le jugez nécessaire ? Sans parler du retard de la comptabilité qui constitue pour moi un tourment de tous les jours, nous arrivons à ce résultat, qu'au lieu de créer une clientèle (sic) nouvelle vous ne tirez pas parti de celle que je vous procure avec tant de peine. Cette situation est désolante pour vous plus encore que pour moi. Réfléchissez-y sérieusement et comprenez, mon cher ami, qu'à tout prix il vous faut sortir et rentrer au moins dans la régularité Si vous ne pouvez pas encore marcher de l'avant en e qui concerne la clientèle (sic) extérieure ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°47, 22 février 1873.

¹⁰⁵⁶ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°62, 28 février 1873.

Ackerman pense même qu'il peut atteindre plus de 350 000 F ce qui lui fait craindre des difficultés¹⁰⁵⁷. En réalité, la maison de Reims n'a pas plus d'existence et d'importance qu'à l'arrivée de Gauthier à l'été 1871. Certes, la maison de Saumur vend aux maisons champenoises des vins en cercles et des vins bruts, fabrique et commercialise ses propres vins mousseux de champagne et elle est mieux connue par les acteurs vinicoles de Reims mais son nom ne s'impose pas à l'extérieur de la Marne et les relations avec les clients et partenaires anglais sont mauvaises, à tel point « qu'au bout de deux ans, ces gens-là [les correspondants] se demandent si vous existez ou non » finit par déclarer Ackerman¹⁰⁵⁸.

Edmond Gauthier n'était qu'employé dans la maison Ackerman-Laurance de Saumur avant d'être propulsé directeur de la succursale de Reims. Ackerman et Aubert ont placé leur confiance, mais ils ont également demandé à Gauthier de réaliser leurs propres ambitions sans tenir compte des capacités réelles du jeune homme. Si Gauthier a de toute évidence reçue une instruction, il n'a toutefois pas la même formation et expérience que ses patrons, tous les deux fils de négociants dans le commerce des vins. Enfin, il ne sait pas tenir les écritures et ne connaît pas l'anglais, ce qui représentent des obstacles évidents à la bonne marche du commerce, notamment dans la perspective dessinée par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert d'une commercialisation tournée vers l'Angleterre¹⁰⁵⁹.

¹⁰⁵⁷ « Je ne prévoyais pas une telle distraction de fonds et je crains un moment de gêne ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°248, 15 avril 1873.

¹⁰⁵⁸ « (...) Remarquez donc que pour moi-même j'ai toutes les peines du monde à obtenir lettres de vous tous les 8 ou 10 jours. Vous avez été gâté ici par l'allure des affaires sur les vins bon marché. Vous ne réfléchissez pas que c'est le résultat d'une consommation plus large d'abord et surtout d'une situation acquise par 50 années de travail antérieur. Jamais les affaires n'iront vous trouver à Reims : il faut les provoquer les forcer. A vous de vous réveiller, de vous remuer pour chercher l'organisation nécessaire. Je vous ai mis en mains le Capital et tous mes bons correspondants. Correspondants tels qu'aucune maison de champagne n'en a de meilleurs. Que puis-je de plus ? Eh bien, nous arrivons à ce résultat qu'au bout de 2 ans ces gens-là se demandent si vous existez ou non. Sans doute la vente sur place est une belle chose et vous y avez réussi au-delà de nos espérances communes. Mais ce n'est pas tout. Cela n'est qu'éventuel. Vous aurez des années impossibles pour la spéculation. La marque au contraire reste toujours. Elle seule peut créer votre fortune, votre position et celle de vos enfants... ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°279, 27 avril 1873.

¹⁰⁵⁹ « (...) Mais, son ignorance de l'anglais est un tel obstacle à son avenir commercial qu'étant donné la situation actuelle de nos affaires je devais le prévenir- (...) ». ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Lettre de Louis Ackerman à Madame Gauthier, 1^{er} août 1894.

Gauthier risque de perdre le capital et de briser les relations que Louis-Ferdinand Ackerman lui a mis entre les mains. Ce dernier ne manque pas de lui faire comprendre qu'il risque de détruire sa fortune, l'opportunité d'ascension sociale et l'avenir de ses enfants¹⁰⁶⁰. La maison de Reims n'est pas sans activités en Champagne comme à l'extérieur mais les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes d'Ackerman. Malgré plusieurs contrats avec Paul Ruinart & Kruz de Reims et Eugène Mercier d'Épernay, la maison de Reims est fermée au début des années 1880, peut-être en 1883. En 1880, elle est encore enregistrée dans la liste des prix courants des vins de Champagne pour ses marques Carte Blanche et Réserve mais en 1882, elle n'apparaît plus¹⁰⁶¹.

Bien que la tentative de fondation d'une maison Ackerman-Laurance en Champagne soit un échec, l'expérience a tout de même permis de créer un solide réseau de fournisseurs de matières sèches (bouteilles, bouchons, fils de fer...), d'outils et même de recrutement d'ouvriers champenois. Les vins mousseux fabriqués en Champagne ont suscité l'intérêt de la clientèle anglaise pour la maison Ackerman-Laurance mais ils n'ont pas réussi à s'imposer durablement, faute d'une organisation efficiente et de responsabilités sans doute trop lourdes pour un homme d'origine et de condition modeste. Les cuvées et bouteilles de Saumur de la maison ont cependant su s'introduire en Champagne et surtout en Angleterre.

1.3. Ackerman-Laurance en Angleterre (1863-1890)

1.3.1. Considérations générales sur la structure du commerce à l'étranger

De 1863 à 1868, La maison Ackerman-Laurance enregistre à peine 12 % de comptes localisés à l'étranger : la commercialisation de l'entreprise a majoritairement lieu en France même si, dans cette proportion, sont enregistrés

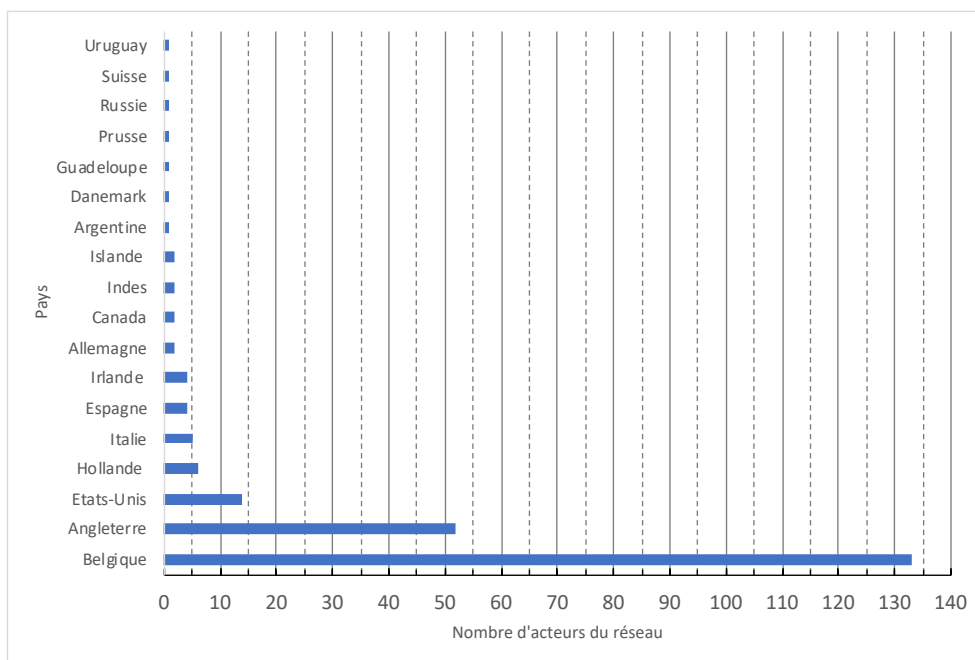
¹⁰⁶⁰ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°279, 27 avril 1873.

¹⁰⁶¹ B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, édition 1877-1949, 1880, p. 57 et 1882 p. 48 et 50.

les comptes d'employés, ouvriers et les fournisseurs de biens et de services. La transmission de la structure commerciale se vérifie par la répartition des pays et régions des comptes étrangers de la maison : 58% des comptes étrangers enregistrés sont localisés en Belgique (133), 22% en Angleterre (52). La Belgique constitue encore le principal marché de la maison Ackerman-Laurance mais Louis-Ferdinand Ackerman souhaite orienter la vente des vins mousseux vers l'Angleterre, ses colonies et le reste du monde. Les États-Unis comptent pour 6%, avec 14 comptes enregistrés, devant la Hollande (6), l'Italie (5), l'Irlande et l'Espagne (4) (Graphique 6).

Le réseau Ackerman-Laurance demeure toutefois à 91% centré sur l'Europe, de l'Islande à la Russie. L'Amérique du Nord, avec les États-Unis alors en sortie de guerre de Sécession et le Canada en route vers la confédération, est la principale voie d'exportation outre-Atlantique de la maison Ackerman-Laurance. Nous notons par ailleurs des relations en Argentine et en Uruguay ainsi qu'en Guadeloupe et dans les Indes britanniques mais ce sont des exportations ponctuelles : il n'y a pas de commissionnaires, pas d'agents et donc pas de voie commerciale durablement installée.

Graphique 8 : Nombre d'acteurs par pays du réseau étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868



Source : ADML, 222 J 1047, Fonds A-L, Grand-Livre de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868.

Les trois principaux pays de commercialisation des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance sont donc la Belgique, l'Angleterre et les États-Unis. Les statistiques publiées mensuellement par la *Revue des vins et liqueurs* démontrent qu'à partir de 1879 et jusqu'en 1893, l'Angleterre, la Belgique et les États-Unis – ces derniers en ballotage avec l'Allemagne - sont les trois premiers pays d'exportation en volume de vins en bouteilles depuis la France, hors vins de Gironde (Annexe 18 : Classement des trois premiers pays importateurs des vins de Gironde et autres vins français, en fûts et en bouteilles, 1879-1893).

La profession des titulaires des comptes est précisée dans 58% des cas. La moitié est composée de négociants, près d'un quart sont des négociants en vins, auxquels il faut ajouter deux marchands, un représentant de commerce et un débitant : plus de 75% des comptes dont la profession est connue sont liés au commerce (Tableau 21). Les négociants étrangers sont essentiels pour l'introduction et la commercialisation des vins mousseux dans les pays étrangers. Nous notons par ailleurs que des religieux, curés et vicaires, sont clients ainsi que plusieurs propriétaires, officiers, hommes de lois et médecins. La Belgique concentre à elle seule 41 des 68 négociants et 28 des 32 négociants en vins étrangers ; par ailleurs, plus de 70% des professions des comptes de Belgique sont connues par la maison, ce qui renforce notre idée selon laquelle Louis-Ferdinand Ackerman, au début de son accession à la tête de la maison, hérite du réseau belge de commerce construit par son père. C'est néanmoins le réseau de commerce anglais et l'étude de sa constitution sous Louis-Ferdinand Ackerman qui nous intéressent.

Tableau 21 : Profession renseignée des titulaires de comptes à l'étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868

Profession	Nombre	Part Nombre	Belgique	Angleterre	États- Unis	Hollande	Italie	Irlande
Conducteur de Ponts et Chaussée	1	0,74%	1					
Débitant	1	0,74%	1					
Directeur de société	1	0,74%				1		
Distillateur	1	0,74%					1	
Entrepreneur	1	0,74%	1					
Huissier	1	0,74%	1					
Juge	1	0,74%	1					
Maitre de poste	1	0,74%	1					
Principal de collège	1	0,74%	1					
Rentière	1	0,74%	1					
Représentant de commerce	1	0,74%					1	
Secrétaire communal	1	0,74%	1					
Substitut du procureur du roi	1	0,74%	1					
Marchand	2	1,48%	1					
Médecin	2	1,48%	2					
Négociant en textiles	2	1,48%	2					
Notaire	2	1,48%	2					
Sollicitor	2	1,48%		2				
Officier	3	2,22%	1					
Propriétaire	3	2,22%	2	1				
Curé/Vicaire	6	4,44%	5	1				
Négociant en vins	32	23,70%	28	2	1	1		
Négociant	68	50,37%	41	10	3	3	2	1
Total	135	100,00%	94	16	4	5	3	1

Source : ADML, 222 J 1047, Fonds A-L, Grand-Livre de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868.

1.3.2. Le marché de l'Angleterre et du Royaume-Uni

Louis-Ferdinand cherche en effet à développer la commercialisation de ses vins mousseux via l'Angleterre, mais sa connaissance du marché et du réseau marchand anglais est bien moins solide que pour la Belgique puisqu'il ne connaît la profession que d'un tiers des 52 comptes du réseau anglais : 10 sont négociants, 2 négociants en vins, 2 sont *sollicitors*¹⁰⁶², un propriétaire et même un révérend¹⁰⁶³ (Tableau 21). Sur les 52 comptes anglais, plus du tiers sont localisés à Londres et plus de 13% sur l'île de Jersey. Jersey est proche de la France et la vente à une clientèle aisée est facile mais d'après l'étude des dates d'ouverture et de fermeture de ces comptes, seules deux maisons sont durablement liées à Ackerman-Laurance, Laverny frères et Hine. À Londres, deux négociants seulement sont enregistrés mais ils sont d'une importance centrale : les maisons Rowcliffe et Aubertain ; cette dernière est une société francophone qui a une succursale dans la capitale anglaise. Il faut également noter les maisons Pearce, Lazard et Stevenson du quartier Moorgate de Londres. Deux négociants sont à Liverpool mais seule la maison Murphy et Cie semble faire quelques affaires conséquentes avec l'entreprise saumuroise. Les principaux agents du commerce des vins, hormis dans l'île de Jersey, sont localisés dans les deux plus grandes villes d'Angleterre, Londres et Liverpool. Ces deux dernières cités sont également les principales villes marchandes de la Grande-Bretagne et voies indispensables pour les exportations mondiales.

Londres est en outre une ville de consommation des vins et la maison compte plusieurs clients bourgeois et nobles, *sollicitor*, *Lord* et membres de clubs. En dehors de Londres et de Liverpool, quelques exportations dans les principales villes d'Angleterre vont au-delà d'une année, ce qui traduit un commerce régulier : Leicester, un hôtel à Malvern, un *sollicitor* de Nottingham. Le commerce des vins mousseux de la maison est l'œuvre d'hommes de l'élite socio-économique bourgeoise et nobles travaillant dans le négoce ou le petit

1062 Déf. CNRTL, *Sollicitor* « DR. [En Grande-Bretagne] Homme de loi aux compétences différentes de celles de l'attorney, qui remplit certaines des fonctions de l'avoué et du notaire français et qui plaide aussi parfois devant certaines juridictions inférieures. ».

1063 Déf. CNRTL, *Révérend*, II. B. : « Dans les pays anglo-saxons, titre donné aux pasteurs des églises chrétiennes non catholiques ».

commerce ; leur consommation est celle des officiers, des hommes de lois, des fonctionnaires et des riches bourgeoises des villes et des propriétaires fonciers.

La majorité des comptes ouverts sont toutefois des envois d'échantillons et des tentatives de ventes, sans succès. La maison a un agent à Dublin (Irlande), T.W.J Kelly qui est enregistré d'octobre 1863 à janvier 1867, soit de l'ouverture à la clôture du grand livre : il est le seul enregistré pour la ville de Dublin.

Afin de faciliter l'introduction des vins mousseux Ackerman-Laurance dans les territoires, la maison saumuroise recherche des agents mais elle recueille aussi des demandes d'agences comme celle de G. Walker en janvier 1873 qui se propose pour le West End et les clubs de Londres, l'Écosse et l'Irlande : « I would be certain to do a good business for you, and at the present moment there is an opening for a good champagne house to make a lasting position for itself in United Kingdom »¹⁰⁶⁴. Les agents sont les représentants officiels de la maison de vins dans tout ou partie d'un territoire défini, une ville ou plusieurs villes en général voire d'un pays dont ils peuvent avoir l'exclusivité ; dans le cas particulier de Londres, plusieurs agents ont chacun la responsabilité d'un quartier de la ville sous le patronage de Bishop. Ils ont intérêt à démarcher activement la clientèle et l'inciter à commander régulièrement et massivement des vins car ils sont payés à la commission, proportionnellement au prix de vente des bouteilles et demi-bouteilles : plus les vins sont vendus chers à la clientèle, plus les quantités sont importantes, plus la commission est importante.

Pour soutenir la vente des vins mousseux, la maison Ackerman-Laurance envoie gratuitement aux agents des échantillons pour faire goûter les vins à la clientèle. Elle consent parfois à prendre en charge la publicité par une insertion dans les journaux et les revues de réclames, de *price list* mais, la publicité est limitée avant les années 1880. Enfin, l'agent représente souvent plusieurs maisons de vins et d'alcools mais il ne peut représenter deux maisons concurrentes, comme deux maisons de vins mousseux de Saumur.

L'établissement de l'agence à Dublin de la maison Ackerman-Laurance à T.W.J. Kelly en 1872 pour les vins de Saumur et de Reims est révélateur des pratiques et des enjeux dans l'agence d'une maison mais les conditions établies

¹⁰⁶⁴ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°311, 15 janvier 1873.

pour Dublin ne sont pas valables pour toutes les agences. C'est Paul Aubert qui se charge d'établir le contrat et de négocier avec « ces messieurs » Kelly ; ce sont eux qui demandent l'agence de la maison : elle « est la maison de vin la plus importante de Dublin. C'est surtout la maison qui jouit de la plus grande réputation. Ce serait une excellente chose s'ils voulaient mettre sur leurs adresses agents for A.L... ce serait d'autant meilleur qu'il ne faut pas espérer créer des relations importantes à Dublin autrement que par ces agences » souligne Aubert ¹⁰⁶⁵. La maison Kelly vend notamment des champagnes de Roederer. Dublin est la porte d'entrée sur le marché des vins en Irlande. Paul Aubert en est conscient. En 1871, Kelly invite Paul Aubert, alors en voyage en Irlande à dîner avec sa famille, et lui précise qu'il n'est pas utile de s'habiller en grande tenue, ce qui est l'objet d'une raillerie de la part du protestant envers son hôte catholique : « je trouve cela un peu leste pour un irlandais pieux religieux, je dirai même cagot comme lui »¹⁰⁶⁶.

Le 26 février 1872, Aubert édite une proposition de contrat pour la maison de Dublin. Les prix de vente sont fixés « F.O.B », c'est-à-dire franco à bord d'un bateau au Havre, payable à 4 mois d'échéance ; la commission est de 5% sur les vins bon marché des marques « Carte noire » et « Carte bleue » et 10% sur les autres qualités. Les prix sont indiqués en monnaie anglaise, en shillings et pences, et la conversion en francs n'est notée que pour en informer Gauthier (Tableau 22). L'agent est du croire¹⁰⁶⁷ des ventes, c'est-à-dire que sa responsabilité est engagée dans le paiement effectif des bouteilles de vins, et donc débiteur en cas d'insolvabilité ou de non-paiement à terme de l'acheteur. Il doit en outre supporter les frais d'une petite réserve mais a en revanche l'exclusivité pour Dublin et des échantillons gratuits, sauf les frais de transport et les droits à sa charge. La maison Kelly est autorisée par ailleurs à vendre plus cher que les prix établis avec prise en compte de la majoration dans la commission.

¹⁰⁶⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°353, 26 février 1872, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁶⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°5, 28 juillet 1871, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁶⁷ Déf. CNRTL. Droit Commercial : « Engagement par lequel un commissionnaire garantit un vendeur contre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ».

Tableau 22 : Prix de vente et commissions sur les vins mousseux de Saumur et de Reims pour l'agence de la maison à T.W.J. Kelly de Dublin

Maison	Marque	Prix de la douzaine en <i>shillings</i> / <i>pences</i>	Prix en francs	Prix de 24 <i>pints</i> (1/2 bouteille) en <i>shillings</i> / <i>pences</i>	Commissions pour Kelly
Saumur	Carte Noire	16s./6p.	20,5	+2s./6p.	5 % puis 10%
	Carte Bleue	18/6	23,1	+2/6	5 % puis 10%
	Carte Rose	20/6	25,5	+2/6	10 %
	Carte d'Or	28	35	+2/6	10 %
Reims	Carte Blanche	36	45	+2/6	10 %
	Excelsior	40	50	+2/6	10 %
	Réserve cuvée	48	60	+2/6	10 %

Source : ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°356 Ter, 27 février 1872, lettre de conditions pour l'agence Ackerman-Laurance à Dublin de Paul Aubert à T.W.J. Kelly de Dublin.

La maison Kelly est réticente à accepter également l'agence de la maison de Reims car elle a celle d'autres maisons de vins mousseux de Champagne et « ses clients demandent toujours telles ou telles marques » ; les vins de Champagne Ackerman-Laurance sont visiblement peu connus et demandés. Aubert ne souhaite pas donner à Kelly l'agence de Saumur sans celle de Reims et après accord, les Kelly obtiennent la représentation pour toute l'Irlande, une

commission globale de 10% sur tous les vins et un crédit à six mois¹⁰⁶⁸. Très rapidement, les conditions du contrat sont renégociées. En avril 1873, Aubert accorde les mêmes conditions que la maison de Champagne Perrier Jouet sur une cuvée de Reims à « 37 shillings valeur à 9 mois et 5 % de remise sur tous les ordres de 100 douzaines et au-dessus » car les affaires sont difficiles en Irlande : « Irlandais très exclusifs » note Paul Aubert¹⁰⁶⁹. Ce dernier consent à ces efforts qui réduisent les marges de la société car il sait que c'est dans le temps que les vins mousseux vont se vendre à Dublin pour une clientèle bourgeoise et militaire, majoritairement anglaise, car Dublin et l'Irlande sont alors entièrement sous administration britannique. Les prix de vente réservent les vins mousseux à une élite socio-économique car une caisse de douze bouteilles « Carte noire de Saumur » représente près d'une semaine de travail d'un ouvrier en cave de Reims et jusqu'à 20 journées pour la qualité « Réserve »¹⁰⁷⁰. Les prix des vins de Saumur sont augmentés de six pences, soit un demi-shilling, pour pallier les « nouveaux impôts » sur sa production de vins mousseux avec augmentation « des patentes, licences, timbres, loyers, droits de régie, papier, sucres, esprit, etc. »¹⁰⁷¹.

En décembre 1872, Paul Aubert rencontre B. J. Sayce qui devient agent de la maison Ackerman-Laurance à Liverpool mais encore sous la tutelle de Rowcliffe de Londres avec une commission de 15 % partagée en moitié entre les deux hommes. Le contrat est signé à Paris avec Louis-Ferdinand Ackerman et John N. Bishop, qui succède l'année suivante à Rowcliffe¹⁰⁷². Le lien entre Bishop et Sayce est important, encore à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle. Aubert recommande de bien soigner les envois depuis Reims avec des vins « très

¹⁰⁶⁸ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°7, 13 mars 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁶⁹ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°254, 17 avril 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁰ « 1 journée à 2 hommes pour chercher de l'eau chez Champion, 6F. ». ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Compte de Monsieur Ackerman Laurance chez Leduc & Delapierre, mai-octobre 1872, 2 août 1872.

¹⁰⁷¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°299, 30 janvier 1872, « copie d'une lettre envoyée à tous les clients anglais sans exception », lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷² ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°196, 2 décembre 1872, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

mousseux et très secs pour ces messieurs »¹⁰⁷³. En 1873, Sayce a également l'agence de Manchester¹⁰⁷⁴. Depuis Liverpool, il parvient à vendre des vins de Reims pour des exportations vers Porto.

C'est également le cas de l'agence de Glasgow, en Écosse, Symington et Mackenzie, « une des maisons les plus importantes d'Angleterre (sic) », autant que Rowcliffe selon Paul Aubert¹⁰⁷⁵. Paul Aubert « compte aller chez tous leurs clients et faire quelque chose » avec les vins de Reims en avril 1873 car « les affaires ne sont pas trop difficiles » et des quantités de champagne « viennent tous les jours chez tous les marchands »¹⁰⁷⁶. Les vins des célèbres maisons de Champagne ont une grande influence sur les types de vins mousseux désirés outre-Manche. Aubert recommande à Gauthier d'envoyer des échantillons de vins ordinaires dosés à 10% de liqueur d'expédition, des secs à 6% et des très secs à 2% quasiment bruts car il a goûté « des Pommery et des Ruinart père et fils qui sont presque bruts et qui ont un goût de brut que beaucoup d'anglais aiment beaucoup »¹⁰⁷⁷. Comme Sayce, la maison Symington et Stewart, renommée Andrew Symington en 1875, introduit les vins mousseux de Reims de la maison Ackerman-Laurance au Chili par l'intermédiaire de la marque Rogers Symington & Co à Valparaiso ainsi qu'à Rio de Janeiro au Brésil¹⁰⁷⁸.

¹⁰⁷³ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°196 BIS, 2 décembre 1872, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁴ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°378, 1er juin 1873, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°227, 23 décembre 1871, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁶ « (...) je compte aller chez tous leurs clients et faire quelque chose avec vos vins. Les affaires ne sont pas trop difficiles ici. C'est le bon moment de l'année tous les marchands de vins s'approvisionnent à cette époque ci, afin d'avoir toute liberté en juillet et août pour aller aux bains de mer. Mais vous ne pouvez pas vous figurer quelle quantité de champagne viennent tous les jours chez tous les marchands. J'espère avoir une lettre de vous à Dublin où je serai dans 6 jours... ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°228, 10 avril 1873, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁷ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°269, 22 avril 1873, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁸ ADML, 222 J 344, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°1, 24 novembre 1875, et n°171, 25 mai 1876, lettres d'Andrew Symington à Edmond Gauthier. ADML, 222 J 344, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°171, 26 mai 1876, lettre d'Andrew Symington à Edmond Gauthier.

1.3.3. La maison Ackerman-Laurance de Londres

John N. Bishop a le même statut qu'Edmond Gauthier de la maison de Reims mais pas la même fonction. La maison de Londres, à la différence de Saumur et de Reims, ne produit pas de vins mousseux ; elle ne fait que les commercialiser en Angleterre et dans le reste du monde. Bishop n'a pas besoin de caves mais il dispose d'un bureau avec possibilité de faire un stock au 31 Crutched Friars, sur la rive nord de la Tamise, dans le cœur commercial de la cité. Il a, de plus, à partir de 1873, un employé, un certain Miller¹⁰⁷⁹.

Si John. N. Bishop agit comme l'agent principal de la maison Ackerman-Laurance en Angleterre, il en diffère toutefois par le statut et le mode de rémunération en tant que société distincte et non succursale de la maison de Saint-Florent. Il en est toutefois le seul responsable et prend la moitié des frais, pertes et profits générés par la maison de Londres ; l'autre moitié est partagée avec Louis-Ferdinand Ackerman. Il est payé par les commissions sur toutes les ventes réalisées directement par son entremise à Londres mais aussi dans toute l'Angleterre, le Pays de Galles et partagent les commissions pour les ventes de Liverpool et de Manchester avec Sayce. Avec la maison Ackerman-Laurance de Londres, Ackerman et Bishop cherchent à exporter les vins mousseux dans les colonies et les comptoirs commerciaux d'Asie comme le territoire de Hong Kong aux mains de la Grande-Bretagne depuis 1842¹⁰⁸⁰. Les clients ne sont pas les colonisés, les indigènes mais les colons, les clubs des officiers britanniques et les hommes de l'administration anglaise à Hong Kong, à Ceylan et en Australie¹⁰⁸¹.

Les tableaux d'ordres de la maison Ackerman-Laurance de Londres à celle de Reims démontrent des commandes de vins mousseux pour l'Angleterre mais également pour l'exportation depuis Londres. Les données sur les volumes de bouteilles et demi-bouteilles de chaque tableau de commande sont significatives

¹⁰⁷⁹ ADML, 222 J 341, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance, n°20, 31 décembre 1873, lettre Ackerman-Laurance de Londres à Ackerman-Laurance de Reims.

¹⁰⁸⁰ Territoire étendu en 1860, avec l'inclusion des îles Kowloon. M. Dorigny, J.-F. Klein, J.-P. Peyroulou, P. Singaravélou, M.-A. de Suremain, *Grand Atlas des empires coloniaux. Des premières colonisations aux décolonisations, XV^e-XXI^e siècle*, Paris, Autrement, 2019, 2^e éd., carte « Dynamiques impériales en Asie orientale », p. 131.

¹⁰⁸¹ ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°167, 23 mai 1874, lettre de John Bishop à Edmond Gauthier. Bishop transmet sa lettre écrite au « Captain H. Thomselt » basé à Hong Kong car c'est un officier membre des deux principaux clubs de la Hong Kong.

avec toutefois quatre lacunes sur les quarante-quatre tableaux conservés, de décembre 1873 à octobre 1877. De tels tableaux ont été utilisés pour les commandes en vins mousseux de Saumur puisqu'ils sont souvent expédiés à Reims, puis de là, envoyés avec les vins mousseux de Champagne vers le Havre puis Londres.

Du 31 décembre 1873 au 29 octobre 1875 (période 1, P1), sur quasiment les deux premières années de la maison Ackerman-Laurance de Londres, Bishop commande 3 612 bouteilles (396 caisses) et 3 636 demi-bouteilles (150 caisses) : les demi-bouteilles sont un peu plus demandées que les bouteilles mais la différence est minime (Tableau 23). Sur les deux périodes, le volume de demi-bouteilles est même supérieur puisqu'il est de 8 820 contre 8 288 bouteilles. Sur la deuxième période, du 21 mars 1876 au 5 octobre 1877 (période 2, P2), la commande des vins de Reims à Bishop augmente significativement avec 4 676 bouteilles et 5 184 demi-bouteilles commandées et expédiées en une année et demie (Tableau 23). La maison Ackerman-Laurance de Londres, par le travail de John N. Bishop, réussit à introduire et augmenter la vente des vins mousseux de la maison Reims et surtout à fidéliser la clientèle. La part des stocks pour la maison de Londres diminue de plus de moitié, passant de 51 % à 19 % sur les bouteilles et de 44 % à 14 % sur les demi-bouteilles entre la première et deuxième période : cette baisse des commandes pour stock signifie une hausse des commandes pour vente. Bishop n'envoie pas des commandes tous les mois et il y a des périodes d'interruption, surtout en hiver : après la commande du 31 décembre 1873, c'est seulement le 6 mars 1874 qu'un nouvel ordre est passé. Les commandes de vins pour le stock sont principalement passées au printemps en vue des fortes ventes de l'été.

Tableau 23 : Bilan des commandes de vins mousseux de Champagne de la maison Ackerman-Laurance de Londres auprès de la maison de Reims, 1873-1875 ; 1876-1877

Périodes	Nombre de Bouteilles	Dont Stock bouteilles	Part Stock bouteilles	Nombre Demi-Bouteilles	Dont Stock 1/2 bouteilles	Part Stock 1/2 bouteilles
P1 : 31 décembre 1873 – 29 octobre 1875	3 612	1 848	51 %	3636	1584	44%
P2 : 21 mars 1876- 5 octobre 1877	4 676	908	19 %	5184	720	14%
Total P1+P2	8 288	2 757		8820	2304	
VariationP1 /P2			-32 pts			-30 pts

Source : ADML, 222 J 342-345, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, Tableaux E à X (31 décembre 1873-29 octobre 1875) ; Tableaux Y-AT (21 mars 1876-5 octobre 1877), Ackerman-Laurance de Londres à Ackerman-Laurance de Reims.

Outre le nombre de bouteilles et de demi-bouteilles, les tableaux identifient les clients réguliers, ceux qui commandent plus d'une fois sur les deux périodes. Les commandes pour stock diminuent de moitié (Tableau 24). Le plus gros client est la maison Cotton & Co avec 3 600 cols¹⁰⁸² commandés, soit 21 % du volume total dans la deuxième période. Cette maison est située à Barnstaple, une ville portuaire située à l'extrême sud-est de l'Angleterre. Par les quantités commandées, il est probable qu'elle réexporte les vins mousseux. La maison Brown & Prank de Londres commande moins de cols mais elle en achète

¹⁰⁸² La comptabilisation des volumes de vins mousseux est parfois changeante d'une année sur l'autre, d'un registre à un autre. Ainsi, la comptabilisation par le nombre de cols, volume statistique, prend en compte le nombre total d'unité de vins mousseux, quel que soit la capacité de son contenant (bouteilles, demi-bouteilles, quarts de bouteilles, magnums) alors que la comptabilisation par nombre de bouteilles oblige à une opération de division des demies, quarts, magnums pour avoir l'équivalent en format bouteille comprise en 0,75 et 0,8 litres. Les deux modes ont leurs avantages : la comptabilisation par nombre cols est plus fidèle au volume réel tandis que la prise en compte du nombre de bouteilles permet de plus facilement se représenter le volume de vin et c'est une unité de mesure standard.

régulièrement puisqu'elle est présente sur les deux périodes ; le volume de sa commande diminue toutefois quasiment de moitié de la première à la deuxième période (-47 %). Nous observons que les maisons qui commandent des vins mousseux Ackerman-Laurance de Reims plusieurs fois (en orange dans le tableau) sont aussi, à quelques exceptions près, les maisons qui commandent le plus de cols en volume. Londres est une place majeure pour la vente des vins mousseux puisqu'elle représente 58 % du volume total de cols commandés sur les deux périodes, mais la cité enregistre également le plus d'affaires sans suite puisque 8/9^e des maisons qui n'effectuent pas de deuxième commande sont londoniennes, ce qui souligne la forte concurrence sur ce marché. Londres est véritablement le cœur du marché pour la consommation et la commercialisation des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, aidé par les villes portuaires de Barnstaple, de Newhaven et de Liverpool qui sont des portes d'entrées pour le Royaume-Uni mais aussi des voies pour l'exportation.

En effet, Bishop indique parfois la destination finale des vins mousseux de ses commandes. Ainsi, dans la première période, il expédie 72 bouteilles et 48 demi-bouteilles en deux commandes à Hong-Kong ; dans la deuxième période, il envoie 600 bouteilles et 72 bouteilles pour l'Australie et 60 bouteilles et 120 demi-bouteilles pour la Nouvelle-Zélande ; enfin, sur les deux périodes, il réussit à fidéliser la maison James Mc Laren & Co pour 216 cols envoyés à Ceylan, au sud de l'Inde (Tableau 24). Tous ces pays sont sous la colonisation britannique mais les commandes ne représentent pas plus de 5% du volume total de cols de décembre 1873 à octobre 1875 et de mars 1876 à octobre 1877. Il n'y a pas de traces d'exportations de vins mousseux Ackerman-Laurance vers les colonies françaises.

Tableau 24 : Identité, localisation et nombre de bouteilles et de demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne commandé par la clientèle anglaise de la maison Ackerman-Laurance de Londres, décembre 1873-octobre 1877

Nom du client	Lieu	P1 volume de bouteille	P1 volume de 1/2 bouteilles	P2 volume de bouteill	P2 volume de 1/2 bouteilles	Taux de variati on	Total P1+P2	Part P1 + P2
Stock	Londres	1848	1596	908	720	-53%	5072	30%
Cotton & Co	Barnstaple			1680	1920		3600	21%
Brown & Prank	Londres	300	600	120	360	-47%	1380	8%
Capt. C. S. Knight	Newhaven	96	96		576	200%	768	4%
B. J. Sayce (agent)	Liverpool			600	120		720	4%
Bailey & Co	Londres	480	240				720	4%
Holt & Comarck	Londres			312	384		696	4%
W. A. Smith & Co	Liverpool			600	72		672	4%
Bernard Woodward	Londres	240	360+48 quarts				600	4%
Wess Coates & Howes	Londres				576		576	3%
Lawton Pickering & Co	Australie			240	144		384	2%
Thomas Grant	Maidstone	144	192				336	2%
G. H. Harvey	Londres	144	144				288	2%
G. Cavendish	Londres			120	120		240	1%
James Mc Laren & Co	Ceylan	36	72	36	72	0%	216	1%
Charles Whelpton & Co	Londres	72	144				216	1%
Alese Sclanders	Nouvelle-Zélande			60	120		180	1%
H. G. Thomsett	Hong Kong	72	48				120	1%
G. W. Gresham	Londres	36	72				108	1%
J. O. Henderson	Londres	36	72				108	1%
G. E. Smith & Co	Londres	72					72	0%
P. C. Nixon	Londres	36					36	0%
Total		3612	3276	4676	5184		17108	100%

Source : ADML, 222 J 342-345, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, Tableaux E à X (31 décembre 1873-29 octobre 1875) ; Tableaux Y-AT (21 mars 1876-5 octobre 1877), Ackerman-Laurance de Londres à Ackerman-Laurance de Reims.

2. Innovations de produits, innovations de procédés

2.1. 1882, le début de la marque *Royal*

Avant 1882, la maison Ackerman-Laurance propose et revendique la vente de vins mousseux de Saumur sous son nom, apposé en entier ou en initiales sur le côté des caisses, sur la base des bouchons et sur les étiquettes mais elle compose encore avec les demandes de dénominations et de marques de la clientèle. La maison saumuroise commercialise jusqu'alors des marques génériques de vins mousseux, qui sont utilisées tant par les négociants de Saumur que les maisons de Champagne, pour distinguer les qualités et la douceur des vins : Carte Noire, Carte Bleue, Carte Rose et Carte d'Or pour les vins mousseux de Saumur ; Carte Blanche, Excelsior et Réserve cuvée pour la maison de Reims.

La création en 1882 de la marque « Royal » est la conséquence directe de l'échec de la maison des vins mousseux de Champagne Ackerman-Laurance. Les vins mousseux produits à Reims avaient pour objectif de participer à la politique de développement de la maison Ackerman-Laurance en accédant au marché de production et de commercialisation des maisons de Champagne avec l'espoir de pénétrer plus largement le marché anglo-saxon pour augmenter les exportations de vins mousseux de Saumur. La marque Royal, déclinée en Brut-Royal et Dry-Royal, doit répondre au déficit d'attractivité et d'originalité des vins mousseux Ackerman-Laurance. L'enjeu est d'avoir une marque unique, associée directement à la maison, compréhensible tant des francophones que des anglophones mais qui touche directement le cœur et le goût des élites comme des classes moyennes émergentes britanniques, par la référence à la monarchie : c'est une opération de séduction des négociants et consommateurs du marché britannique. La maison Ackerman-Laurance s'assume et se concentre sur ses vins mousseux de Saumur. Elle ne cherche plus à s'affirmer par une diversification de la production, mais à conquérir le marché en aval avec un vin et une marque Royal construit comme le fer de lance de l'exportation des vins mousseux. D'après les prix de vente des Brut-Royal et Dry-Royal, ces vins se

situent entre les petites et les grandes qualités des marques génériques, au-dessus des Cartes Noires et Bleues mais en-dessous des Cartes Roses et d'Or¹⁰⁸³. L'utilisation du mot « royal », en adjectif, pour construire une marque de vin mousseux de Saumur n'est pas nouvelle car en 1875, la maison E. Thoreau et fils dépose « une marque de fabrique « grand vin royal »¹⁰⁸⁴. C'est la maison Ackerman-Laurance qui dépose la première, en 1881, une marque avec le mot Royal en tant que nom : Royal Brabant. En 1882, elle dépose trois marques : Royal (Brut), Royal (Dry) et Royal (Grand). Elles sont régulièrement redéposées et d'autres maisons saumuroises créent elles-aussi des marques avec le mot « Royal » (Annexe 19).

La maison Ackerman-Laurance est la seule à posséder une marque Royal précédée des mentions Brut et Dry, ce qui a l'avantage d'indiquer à la clientèle anglophone, négociante ou particulière, le degré de douceur du vin : vin brut, sans ou avec très peu de liqueur et vin sec avec un dosage à 8% pour les Anglais contre 10% pour les Français. La marque Royal est largement imitée par les autres maisons de vins mousseux de Saumur et son utilisation trouve des limites tant en France qu'en Angleterre.

Certains négociants franchissent le Rubicon et utilisent les marques Brut-Royal, Dry-Royal et Royal alors qu'elles appartiennent à la maison Ackerman-Laurance. Louis-Ferdinand Ackerman a non seulement déposé la marque au tribunal de commerce de Saumur mais aussi dans le registre national du conservatoire des Arts et Métiers à Paris en septembre 1882 et dans le journal officiel des marques de fabrique en Angleterre le 30 octobre 1882¹⁰⁸⁵. La maison engage également des dépenses pour déposer la marque dans d'autres pays, ce qui est une première pour elle. La direction est obligée de surveiller les pratiques de ses concurrents et doit souvent réagir pour protéger sa marque.

¹⁰⁸³ « Prix courant général des vins, eaux de vie, liqueurs, etc. (suite), Vins de Saumur. Ackerman-Laurance Saumur. Seul agent à Paris, pour l'exportation : B. Lauriez, 62 Faubourg Poissonnière. La douzaine. Carte Noire, 19 sh. ou 23,75fr ; Carte bleue, 23sh ou 28,75fr ; Brut Royal, 26 sh. ; Dry-Royal, 26 sh. ; Carte Rose, 29 sh. ou 33,75fr ; Carte d'Or, 34 sh. ou 42,50fr ; par quantité minimum de 30 douz. Sh. 4/ en sus par 24/2 bout. Pris en gare à Saumur ». B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation, Paris, édition 1877-1949*, 1882, p. 640.

¹⁰⁸⁴ ADML, 6 U 4-147, marques de fabrique, dessins et modèles, Procès-verbal de dépôts, n°22, 11 septembre 1875, Dépôt de marque de fabrique E. Thoreau et fils, Grand vin royal.

¹⁰⁸⁵ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 1.

En 1887, devant la haute cour de justice anglaise, la maison Ackerman-Laurance demande la protection de ses marques « Royal » face à l'utilisation par « Bouvet, Ladubay & Co » des marques Brut-Royal et Dry-Royal en Angleterre. Plusieurs demandes sont envoyées pour faire retirer à l'amiable les deux marques sur les étiquettes, bouchons, caisses, circulaires et publicités mais Bouvet-Ladubay refuse : « (...) they have refused to discontinue such their wrongful acts when applied to by Plaintiffs »¹⁰⁸⁶. Les *sollicitors* de la maison Ackerman-Laurance de Londres déclarent que l'utilisation des noms est préméditée, dans l'intention de confondre leurs vins avec ceux d'Ackerman-Laurance afin de dérouter le public et de porter préjudice à son concurrent¹⁰⁸⁷. La maison Ackerman-Laurance réclame trois actes : une injonction pour restreindre Bouvet-Ladubay, leurs agents et leurs ouvriers à ne plus utiliser les deux marques commerciales ou des dérivés pour exposer, vendre ou promouvoir des vins sous ces marques ; un ordre pour obliger les accusés à remettre aux plaignants toutes les caisses, bouteilles, étiquettes, bouchons et tout autre article marqués « Dry Royal » et « Brut Royal » ; des dommages et intérêts. Bouvet-Ladubay se montre toutefois coopératif car « les parties ont déclaré s'être arrangées pour tenir un compte des ventes qui seraient faites jusqu'à ce que la question pendante entre eux, soit jugées à fond et définitivement »¹⁰⁸⁸.

En mai 1888, « les parties ont déclaré, devant le juge Stirling, qu'elles s'étaient entendues et avaient signé un arrangement, auquel le magistrat a donné la sanction nécessaire »¹⁰⁸⁹. La maison Bouvet-Ladubay s'engage à renoncer à

¹⁰⁸⁶ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 2.

¹⁰⁸⁷ « The said names were in fact adopted by the Defendants (Bouvet, Ladubay & Co) for that purpose and unless the Defendants are restrained from so doing the public will be deceived and the Plaintiffs (Ackerman-Laurance) injured ». ADML, 222J1430, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 3, art. 8.

¹⁰⁸⁸ B.N.F., Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation, Paris, édition 1877-1949, 1887, p. 881.

¹⁰⁸⁹ « Deux maisons françaises faisant le commerce des vins et ayant des agences en Angleterre étaient en procès devant la division de Chancery de la Haute Cour de Justice pour usurpation de marque de commerce M. Ackerman Laurance, de Saumur, défendait à Bouvet Ladubay et Cie de se servir de la désignation de leurs vins des mots « Dry Royal (Sec Royal) et « Brut Royal » qu'il prétendait être les marques de commerce distinctives de sa propre maison. Le 12 mai les parties ont déclaré, devant le juge Stirling, qu'elles s'étaient entendues et avaient signé un arrangement, auquel le magistrat a donné la sanction nécessaire. ». B.N.F., Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation, Paris, édition 1877-1949, 1888, p. 577.

l'utilisation des marques et surtout « à payer tous les frais afférents au procès actuel, ceux faits en Angleterre, y compris les honoraires des *sollicitors* aux mains de MM. Irvine & Hodges, sollicitors à Londres » qui sont de 70£-13s.-10p¹⁰⁹⁰. La somme est conséquente car elle équivaut à plus de cinquante caisses de douze bouteilles de Brut ou Dry-Royal,¹⁰⁹¹. Mais en 1889, le paiement n'est toujours pas réalisé, ce qui donne lieu à des discussions entre John N. Bishop et Louis-Ferdinand Ackerman sur les moyens de faire pression afin de d'obtenir le paiement. Quoi qu'il en soit, Bouvet-Ladubay ne peut plus utiliser les marques Brut-Royal et Dry-Royal pour commercialiser leurs vins mousseux, ce qui ne les empêche pas d'utiliser le mot Royal en association avec d'autres mots.

En 1888, Ackerman et Bishop font le point sur les utilisations de leurs marques commerciales par d'autres maisons ; trois négociants, deux de Champagne et un d'Anjou, les utilisent : Champion et C^{ie} pour des exportations de « Royal sec » à New York ; Heidsieck de Reims pour des « Dry Vin Royal » vendus en Suède et en Norvège mais aussi la maison de vins Grandin, d'Ingrandes-sur-Loire. Dans les cas champenois, il se trouve que les maisons ont déposé leurs marques et il devient difficile pour la maison Ackerman-Laurance de négocier ou d'aller en justice pour en faire cesser l'utilisation de ses marques commerciales.

Si Ackerman et Bishop défendent ardemment la propriété des Brut-Royal et Dry-Royal, c'est parce qu'elles sont les marques originales de la maison Ackerman-Laurance et que les associés ont dépensé de grandes sommes d'argent pour faire connaître leur nom et leurs vins mousseux sous ces marques¹⁰⁹². Par ailleurs, les « Royal » rencontrent un certain succès auprès de la clientèle anglaise, c'est du moins la nature de l'argument de John N. Bishop lors de sa déclaration sous serment devant la haute cour de Justice le 19 août 1887 ; il déclare que « plus de 214 000 bouteilles et 572 000 demi-bouteilles de

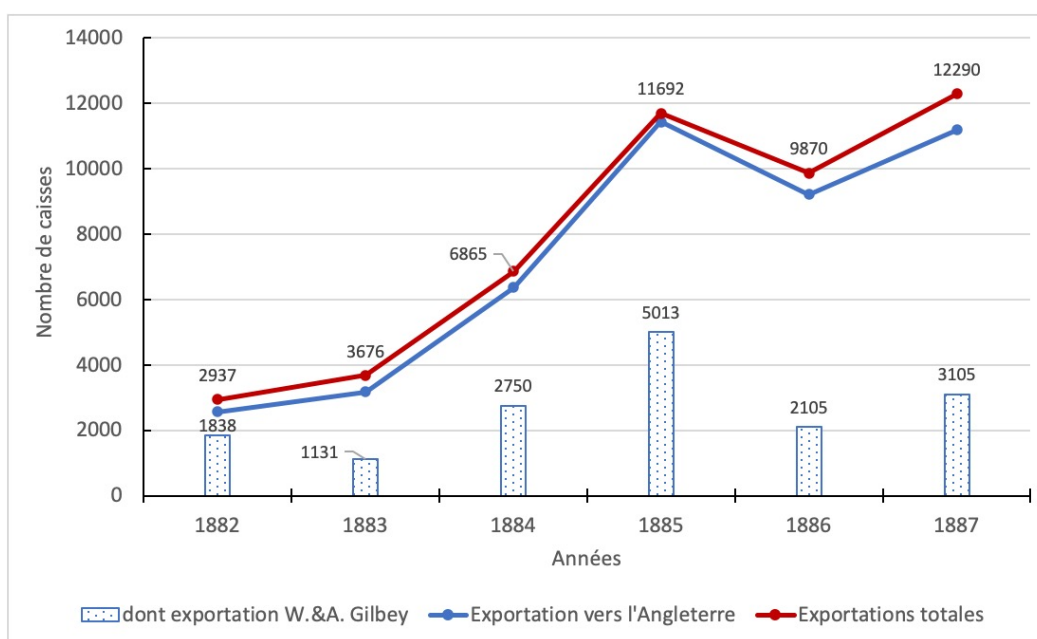
¹⁰⁹⁰ ADML, 222 J 35, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Saumur, lettre Ackerman-Laurance de Londres à Louis Ferdinand Ackerman, 12 juin 1889.

¹⁰⁹¹ Selon le prix courant des vins qui est de 26 shillings la douzaine, lors de la création de la marque Royal en 1882. B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, édition 1877-1949, 1882, p. 640.

¹⁰⁹² "The Plaintiffs have expended large sums of money in making their said names and labels known to the public in the United Kingdom and its colonies and dependencies and elsewhere by every means in their power (...)". ADML, 222 J1 430, Fonds A-L, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 3, art. 6.

ces vins spéciaux ont été vendus en Angleterre pendant les 5 dernières années et leur vente s'accroît constamment par suite de la qualité et du prix modéré de ces vins (...) »¹⁰⁹³. Les données sur les exportations de caisses de vins mousseux des marques Brut-Royal et Dry-Royal de 1882 à 1887, bien qu'elles ne permettent pas de confirmer avec exactitude les chiffres sur les bouteilles et demi-bouteilles avancés par Bishop, démontrent l'importance des ventes ainsi que leur accroissement sur la période ; environ 90% des exportations sont réalisées en Angleterre avec une part importante, mais en baisse, de la maison Gilbey de Londres qui concentre $\frac{3}{4}$ puis $\frac{1}{4}$ des exportations en Angleterre (Graphique 9). Si les Royal de la maison Ackerman-Laurance connaissent un succès croissant, c'est parce que l'entreprise a investi, en lien avec le puissant négociant en vins et alcools W. & A. Gilbey, dans divers moyens pour promouvoir le nom Ackerman-Laurance et ses vins mousseux de Saumur, non seulement en Angleterre mais également en France et à l'étranger.

Graphique 9 : Exportation de caisses de vins mousseux de marque « Royal », 1882-1887



Source : ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Registre des expéditions des « Royal » en France et à l'étranger, 1894-1901.

¹⁰⁹³ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Statement of Claim, Déclaration de John Nathaniel Bishop, 19 août 1887.

2.2. La publicité du nom et des produits de la maison Ackerman-Laurance

2.2.1. La publicité pour la clientèle professionnelle

Le moyen publicitaire le plus utilisé par la maison Ackerman-Laurance est l'écrit par l'insertion dans la presse spécialisée et sur divers supports destinés aux gens du commerce, de l'hôtellerie et de la restauration : inscription dans les almanachs et bottins locaux ; réclame dans les journaux et revues spécialisées ; *price-list* (liste des prix) et liste des agents pour le commerce ; articles vantant les vins mousseux de Saumur et les marques Royal Ackerman-Laurance ; nouvelles sur les vignobles de Touraine, de Saumur et d'Anjou signés de Louis-Ferdinand Ackerman dans les revues tant françaises qu'anglaises¹⁰⁹⁴. La maison Ackerman-Laurance participe aussi à l'édition d'ouvrages sur le vin comme *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines* d'Henry Vizetelly¹⁰⁹⁵. Comme dans les journaux et les revues spécialisées, le nom Ackerman-Laurance, ceux de ses principaux agents et les différentes qualités de vins mousseux sont présentés, aux côtés de trois autres maisons de Saumur » mais après les trente et une maisons de Champagne. Par son nom, l'entreprise Ackerman-Laurance est privilégiée car elle a toujours la première place dans le classement alphabétique ; il en est de même dans les almanachs, annuaires et bottins, ce qui représente un

¹⁰⁹⁴ Cette pratique de publication des nouvelles donne crédibilité et visibilité auprès des gens de commerce lecteurs de ces revues, francophones comme anglophones. « M. Ackerman Laurance nous écrit de Saumur : depuis six semaines, nous avons eu une température peu favorable à nos vignes, et la maturation est en retard de plus de 15 jours. Les vignes blanches sont exemptes de l'oïdium qui fait un peu de ravages sur les rouges. Il est difficile aujourd'hui de dire ce que sera la récolte. Si nous avons beaucoup de chaleur, nous pouvons compter sur une assez grande quantité et une bonne qualité. En attendant, les vins de 1876 ont eu une hausse de 15% depuis quelques semaines. Il ne reste plus une seule barrique de vins en tête au vignoble, les petits vins sont très recherchés. Les expéditions de vins mousseux n'ont pas encore repris leur importance normale, mais les renseignements qui me parviennent de mes correspondants d'outre-mer me font croire qu'aussitôt que le nuage oriental sera dissipé, nous aurons une reprise d'affaires très importante sur nos Sparkling Saumur, The Coming wine des classes aisées ; en Amérique et en Angleterre l'on boit beaucoup de vins mousseux ». B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1877, août, p. 106.

¹⁰⁹⁵ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879. On note qu'un exemplaire numérisé, en libre accès et gratuit, est celui de la maison Ackerman-Laurance, probablement celle de Londres car il y a le tampon de la maison et nous reconnaissons l'écriture de John. N. Bishop qui adresse cet exemplaire à un membre de la maison Gilbey.

avantage non négligeable que souligne Paul Aubert à Edmond Gauthier en 1872¹⁰⁹⁶. Elle indique par ailleurs le nom et l'adresse de ses *Wholesale Agents*, littéralement ses agents en gros, des négociants : John N. Bishop à Londres, Timothy Stevens à New York et Chapin and Gore à Chicago. Ackerman-Laurance montre au lecteur anglophone sa présence au Royaume-Uni et aux États-Unis ; seul Rousteaux rivalise avec des agents à New York et Montréal. Ackerman-Laurance est en revanche la seule maison de Saumur à jouir d'une page entière de réclame.

Image 3 : Liste des maisons et marques de vin mousseux de Saumur dans l'ouvrage d'Henry Vizetelly, 1879

Sparkling Wine Brands.—Saumur and Sauternes. 231

SAUMUR AND SAUTERNES.

<i>Firms and Wholesale Agents.</i>	<i>Brands.</i>	<i>Qualities.</i>	<i>On side of Corks.</i>
ACKERMAN-LAURANCE, ST. FLORENT, SAUMUR		Carte d'Or	Carte d'Or.
J. N. Bishop, 41, Crutched Friars, London		Carte Rose	Carte Rose.
Timothy Stevens, 29, Beaver Street, New York		Carte Bleue	Carte Bleue.
Chapin and Gore, 70, Monroe Street, Chicago		Carte Noire	Carte Noire.
DUVAU, LOUIS, AÎNÉ, CHÂTEAU DE VARRAINS, SAUMUR		Carte d'Or, Ex- tra Superior	Carte d'Or.
Jolivet and Canney, 3, Idol Lane, London		Carte d'Argent, Extra	Carte Rose.
LORRAIN, JULES, CHÂ- TEAU DE LA CÔTE, VAR- RAINS, near SAUMUR		Carte Blanche	Carte Bleue
J. Lorrain, 73, Great Tower Street, London		Carte Rose	
ROUSTEAUX, A., ST. FLO- RENT, SAUMUR		Extra	
Cock, Russell, & Co., 63, Great Tower Street, London		First	
I. H. Smith's Sons, Peck Slip, New York		Second	
Law, Young, & Co., Montreal		Third	
		Sparkling Vou- vray, Superior Sparkling Vou- vray	

Source: H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 231

¹⁰⁹⁶ « Il serait bon je crois que vous vous arrangiez de façon à ce que votre maison figurât (sic) à la page Reims. Cela peut amener des clients, d'autant que comme les noms sont inscrits pas lettres alphabétiques, il se trouverait le premier ». ADML, 222J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°302, 1^{er} février 1872.

La presse spécialisée monnaie la publicité des entreprises dans les revues : publication d'une *price-list* ; liste des agents ; articles de propagande qu'ils soient directement écrits par ses auteurs ou par des tiers, avec des tarifs différenciés selon l'emplacement, la taille et la durée de publication. Il en est de même pour les restaurants, les hôtels et les compagnies ferroviaires et maritimes qui font payer la publicité de la maison de vins dans leurs menus, programmes, affiches et livrets en argent comptant ou en nature, par des caisses de bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux envoyées gratuitement en sus de celles commandées.

La publicité Ackerman-Laurance est réalisée dans les plus grandes revues spécialisées d'Angleterre et de France afin de toucher une clientèle professionnelle, susceptibles de commander d'importants volumes de caisses de vins mousseux, notamment les Brut-Royal et Dry-Royal¹⁰⁹⁷. La clientèle est celle des négociants, marchands, détaillants, épiciers, hôteliers, traiteurs, restaurateurs, compagnies de transport ; une clientèle qui peut être régulièrement visitée par l'agent et qui s'informe des produits et des prix du marché via les revues spécialisées, comme la *Ridley's Wine and Spirit Trade Circular*, « The leading wine trade journal », selon Graham Harding¹⁰⁹⁸. Toutes ces publicités insérées dans la presse spécialisée contiennent les mêmes types d'informations avec : le nom et l'adresse de l'agent pour un territoire déterminé ; le nom de la maison de commerce ; les qualités et les prix, par douzaine pour les bouteilles et par deux douzaines pour les demi-bouteilles ; les informations d'emballage, de transport et de paiement. Bien entendu, ces informations varient d'une année à l'autre mais le prix-courant dans un numéro de la *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation* de 1882 reproduit dans le Tableau 25 donne un exemple du principal mode de publicité Ackerman-Laurance dans les revues francophones et anglophones.

¹⁰⁹⁷ Liste non exhaustive des principales revues et des journaux de publication de la maison Ackerman-Laurance. The Caterer and refreshment contractors Gazette puis The Caterer and Hotel proprietor's gazette; The Wine and Spirit Combined Circulars ; The Wine and Spirit Gazette (Harper's Weekly); The Ridley's Wine and Spirit trade circular ; The Morning Advertiser ; La Revue des vins et liqueurs et des produits français pour l'exportation.

¹⁰⁹⁸ G. Harding, "Competition is useless", *op. cit.*, p. 44-67.

Tableau 25 : Prix courant et conditions d'achat des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1882

Ackerman-Laurance Saumur.	
Seul agent à Paris, pour l'exportation : B. Lauriez, 62 faubourg Poissonnière.	
La douzaine	
Carte Noire	Sh. 19 ou 23,75fr*.
Carte Bleue	Sh. 23 ou 28,75fr.
Brut-Royal	Sh. 26
Dry-Royal	Sh. 26
Carte Rose	Sh. 29 ou 33,75fr.
Carte D'Or	Sh. 34 ou 42,5fr.
Par quantité minimum de 30 douz. [douzaines] sh. 4/ en sus par 24/2 bout. Pris en gare à Saumur.	

* Les prix sont indiqués en shillings (sh.) et en francs (fr.) selon abréviations utilisées dans la source.

Source : B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1882, p. 640.

Dans d'autres publicités, le prix est indiqué mais il ne s'agit plus de celui destinée à la clientèle professionnelle mais le prix de vente pour le consommateur, soulignant le prix « bon marché pour l'acheteur » et le « bon profit du vendeur » anglais (Image 4 : Publicité « Ackerman-Laurance's Dry-Royal » destinée aux hôteliers et traiteurs dans le magazine *The Caterer*, 15 avril 1890). Une autre version publicitaire n'indique aucun prix d'achat ou de vente car elle est destinée à être utilisée plusieurs fois mais elle insiste sur un vin « bon marché » et « bon pour la santé », recommandé par des personnes honorables (Image 5 : Publicité sur les Dry-Royal et Brut-Royal recto-verso Ackerman-Laurance dans la revue *The Caterer*). Dans ces deux publicités, l'entreprise n'insiste pas tant sur le prix d'achat et les conditions du commerce de ses vins car le lecteur est renvoyé vers l'agent que sur les avis unanimes et positifs sur un vin bénéfique pour la santé des buveurs et pour le profit des vendeurs, comme les hôteliers et traiteurs directement visés par la publicité.

Image 4 : Publicité « Ackerman-Laurance's Dry-Royal » destinée aux hôteliers et traiteurs dans le magazine *The Caterer*, 15 avril

1890

xcviii THE CATERER AND HOTEL PROPRIETORS' GAZETTE. [April 15, 1890.]

ACKERMAN-LAURANCE'S

Dry-Royal

Finest Saumur


Can be retailed at

38/-

Per Dozen Bottles (4/- or 5/- single bottles), leaving a good profit to the seller.

MAY BE HAD THROUGH ALL WHOLESALE WINE MERCHANTS AND LICENSED DEALERS.

ACKERMAN-LAURANCE, SAUMUR.



Dry-Royal

CHAMPAGNE.

Hotel-keepers and Caterers should sell this Wine, which is "as pure, wholesome and exhilarating as the most expensive Champagne at half the cost."—*Vide London Medical Record, August 15, 1882.*

PRICE LISTS FOR LARGE QUANTITIES WILL BE FORWARDED UPON APPLICATION TO

London Offices: 41, CRUTCHED FRIARS, E.C.

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, *The Caterer and Hotel Proprietors Gazette*, 15 avril 1890, p. XCVIII.

Image 5 : Publicité sur les Dry-Royal et Brut-Royal recto-verso Ackerman-Laurance dans la revue *The Caterer*

ACKERMAN-LAURANCE'S



Dry-Royal CHAMPAGNE

Finest imported from Saumur.

THE WINE FOR ALL SEASONS!

BEST VALUE in the MARKET!

Dry-Royal

FOR HOTEL KEEPERS

The composition of Brut-Royal Saumur proves it to be a very good Wine, free from added sugar or alcohol, rich in others (showing maturity), and free from tannic acid and from excess of other acids. Its flavour is very agreeable, as is also its bouquet. For persons of gouty and rheumatic tendencies it is better adapted than most Champagne Wines. I have no doubt as to this Wine becoming a great favourite.

Report by Sir Charles A. Cameron, M.D.
(June 1st, 1885.)
President of the Royal College of Surgeons in Ireland; Vice-President of the Association of Chemists of Great Britain; Chief Medical Officer of Health, Dublin.

ACKERMAN-LAURANCE'S
ROYAL
L
SAUMUR
Dry-Royal

The identical Wine, free from added saccharine, is specially shipped as
"BRUT-ROYAL," and supplied at same price.

ACKERMAN-LAURANCE'S
ROYAL
L
SAUMUR
Brut-Royal

If a man who desires a Sparkling Wine—can afford one of the Grand Brands of Champagne, from 7/- to 10/- a bottle, he may please himself. He gets, or he believes he gets, value for his money; but it is surely foolish, to give 10/- for a second-rate Champagne.

I have had from Messrs. Ackerman-Laurance, of Saumur, some capital Sparkling Wine at Three shillings per bottle—Taste: It kept good three years in my cellars, and when, in the winter of 1870, all my family had influenza, a good dose of this Wine was "exhibited" all round with the best effect.

Report on the Champagne of France,
by Dr. Dréville, October, 1873.

AND CATERERS.

PRICE LIST will be forwarded upon application to

LONDON OFFICES:—
41, CRUTCHED FRIARS, E.C.

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, *The Caterer and Hotel Proprietors Gazette*, 15 avril 1891

Avec les Brut-Royal et Dry-Royal, la maison Ackerman-Laurance s'essaie à une politique de lobbie auprès des médecins : elle crée des publicités sur le vin qui vante les vertus des marques et qualités de Royal pour la santé des consommateurs, soutenues par un discours ou une image médicale. Nous pouvons lire sur le verso de la publicité anglaise du *Caterer* que le Brut-Royal Saumur est recommandé pour les personnes atteintes de la « goutte et de rhumatismes » et qu'il est plus adapté que les vins de champagne selon les propos tenus en 1885 par Sir Charles A. Cameron, Président du Collège Royal d'infirmiers d'Irlande et de l'institut de chimie de la Grande-Bretagne. La publication de 1873 du Dr. Druitt va encore plus loin car elle met en avant la bonne tenue au bout de trois ans et leurs effets bénéfiques contre la grippe sur sa propre famille ! De nouveau, la publicité insiste sur la supériorité des vins mousseux Royal Ackerman-Laurance sur les vins de champagne. Ils sont décrits comme plus naturels « free from added sugar and alcohol », plus complets « rich in ether (showing maturity) », moins acides « free from tannic acid and from excess of other acids » et surtout moins chers que les vins de champagne.

Pour Bishop et les agents Sayce de Liverpool et Mac-Dougall de Glasgow, de petites cartes sont imprimées avec les prix courants à l'occasion du lancement sur le marché des Brut-Royal et Dry-Royal, dont les informations sont seulement valables pour la clientèle professionnelle : « For the Trade Only » (Image 6 : Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.). Les prix et conditions sont les mêmes que ceux indiqués dans le prix courant publié dans la *Revue des vins et liqueurs* mais le *duty paid price*, c'est-à-dire le prix chez l'agent, est indiquée, avec les droits acquittés pour 4 s. à Londres et 5 s. supplémentaires rendu à Liverpool et Glasgow. La carte de John N. Bishop, directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres, est spécifique car il a le droit de commercer les vins mousseux dans l'ensemble du Royaume-Uni et des colonies britanniques, ce qui explique l'inscription des noms des autres agents sur les ventes desquels il touche des commissions.

Image 6 : Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.

For the Trade only

Ackerman-Laurance

SAUMUR

<p style="text-align: center;">SHIPPING PRICE</p> <p>26/- per dozen bottles</p> <p>free on rail at SAUMUR</p> <p>4/- extra per 24 half bottles</p> <p>Minimum shipping quantity 30 dozens</p> <p><i>Terms: 4 months acceptance or 2 1/2 % disc^d for cash</i></p>	<p style="text-align: center;">DUTY PAID PRICE</p> <p style="text-align: center;">from</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 70%;">ACKERMAN-LAURANCE } LONDON</td> <td style="width: 30%;">4/- extra</td> </tr> <tr> <td>B. J. SAYCE } LIVERPOOL</td> <td>5/- extra</td> </tr> <tr> <td>D. MAC DOUGALL JUN^R & CO } GLASGOW</td> <td>5/- extra</td> </tr> </table> <p><i>Terms: Cash less 2 1/2 % discount</i></p>	ACKERMAN-LAURANCE } LONDON	4/- extra	B. J. SAYCE } LIVERPOOL	5/- extra	D. MAC DOUGALL JUN ^R & CO } GLASGOW	5/- extra
ACKERMAN-LAURANCE } LONDON	4/- extra						
B. J. SAYCE } LIVERPOOL	5/- extra						
D. MAC DOUGALL JUN ^R & CO } GLASGOW	5/- extra						

ACKERMAN-LAURANCE J. N. Bishop (resident partner) 41, CRUTCHED FRIARS E. C. LONDON

Source : OMDV, coll. privée, v. 1882-1887.

2.2.2. La publicité pour la clientèle particulière

La publicité Ackerman-Laurance destinée à la clientèle particulière diffère peu de la publicité destinée à la clientèle commerciale, du moins avant 1894. La principale différence est la présence du prix de vente à l'unité des vins mousseux et une publicité ciblée sur les lieux de consommation.

Une publicité spécifique est insérée pour le Dry-Royal sur la quatrième de couverture du menu du *The Holborn Restaurant* à Londres ; une phrase d'accroche est alors créée : « You should not Dine here without tasting Ackerman-Laurance's Dry-Royal ». Le prix est deux fois supérieur au prix de vente à la clientèle professionnelle, de 5 s. 6 p. par bouteille et de 3 s. par demi-bouteille. La publicité Ackerman-Laurance n'est pas seule sur le menu ; elle est publiée aux côtés d'autres réclames et plusieurs emplacements sont libres.

L'encart Ackerman-Laurance n'est pas placé au plus près du menu du jour, situé à l'intérieur du livret.

Le dessin publicitaire pour la promotion des vins mousseux des qualités et marques Royal est quasiment identique de publicité en publicité. Avec un arrière-plan généralement coloré en jaune-or, il met en avant un vin mousseux Royal, généralement une bouteille de Dry-Royal débouchée, avec la mousse qui s'échappe du goulot et s'écoule le long de la bouteille. C'est la principale publicité de la maison Ackerman-Laurance avant 1894 : elle porte en effet le mot « champagne », seul ou en composition, ce qui lui est interdit après cette date, mais qui nous permet de dater les publicités.

Image 7 : Slips publicitaires des vins « Royal » de la maison Ackerman-Laurance, v. 1885-1886



Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure, coupures de journaux, correspondance, revues.

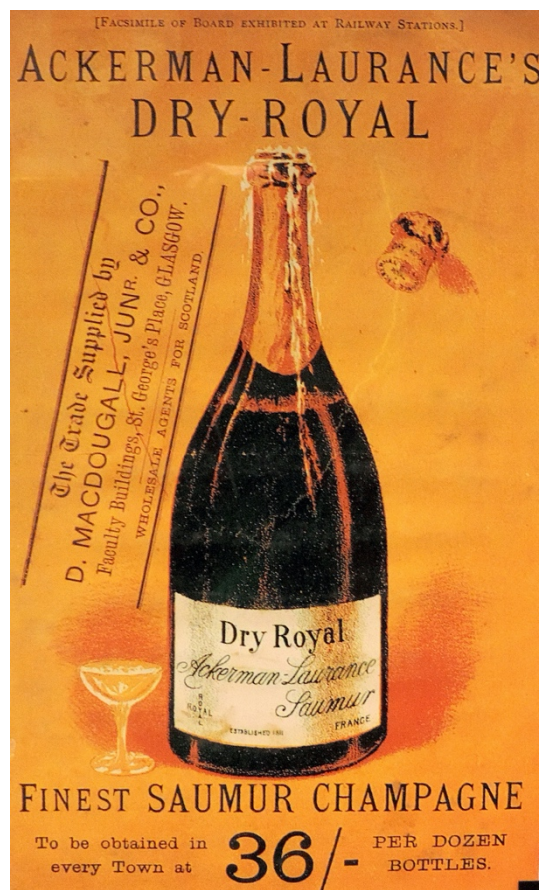
La publicité pour le Dry-Royal est alors déclinée en tableaux à afficher dans les stations de trains au Royaume-Uni ou transformée en affiche (Image 9 : Facsimilé de tableau publicitaire pour les gares en Écosse, vers 1887-1894), en menu-éventail pour les expositions industrielles et universelles (Image 8 : Projet

de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886). La publicité prend aussi la forme *slips*, c'est-à-dire de feuillets de petit format que l'on utilise au recto pour l'image publicitaire, avec le nom et l'adresse de l'agent, et au verso la maison publie les avis favorables du corps et de la presse médicale britannique sur les vertus du vin mousseux Ackerman-Laurance. Les *slips* sont notamment disponibles dans les halls des stations ferroviaires d'Angleterre et largement mis à disposition des agents : chaque agent à ses *slips* à son nom. Là encore, les rapports de Sir Charles A. Cameron et du Dr. Druitt sont publiés au verso, confortés par des articles de journaux et revues qui font la propagande du vin mousseux Ackerman-Laurance. Il faut cependant souligner que seulement deux articles sur cinq parlent explicitement de la marque Royal, Brut ou Dry, car les trois autres sont écrits avant 1882 (Image 7).

Nous avons en effet remarqué que trois de ces discours médicaux promeuvent un vin mousseux qui n'existe pas sous cette marque au moment de leur publication. Ce genre de publicité a moins pour objectif le soutien spécifique aux vins Royal qu'aux vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance. Les articles du *Pall Mall Gazette* en novembre 1876, du *Medical Times and Gazette* de novembre 1874 et du *London Medical Record* de juin 1885 mettent en valeur les mêmes qualités que les articles de Cameron et du Dr. Druitt : tous ces écrits se complètent. Le vin est décrit comme pur, naturel, délicat, très mousseux. Il peut être conservé pendant des années, est deux fois moins cher que les vins de Champagne et soigne l'esprit et le corps comme un remède : « (...) he can use with the best effect, when the working powers of mind or body require gentle lift »¹⁰⁹⁹.

¹⁰⁹⁹ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure, coupures de journaux, correspondance, revues.

Image 9 : Facsimilé de tableau publicitaire pour les gares en Écosse, vers 1887-1894



Source : OMDV, Coll. Privée, Musée des caves Ackerman

Image 8 : Projet de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886



Source : ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Pièces de procédure, correspondance

Le discours médical sur les vins mousseux n'est pas propre à la maison Ackerman-Laurance ; il n'est ni nouveau. L'alternance entre les bienfaits et les méfaits des vins pour la santé est ancienne, issu des traités de médecine et d'agronomie des XVI^e et XVII^e siècles dont la grille d'évaluation de la qualité d'un vin est notamment axée sur la théorie des humeurs héritée du Moyen-Âge et de l'Antiquité¹¹⁰⁰. Les écrits et les images aux XIX^e et XX^e siècles reprennent ces

¹¹⁰⁰ Benoît Musset relève que de la moitié du XVI^e à la moitié du XVII^e siècle, l'un des trois critères d'un bon vin est son impact sur la santé : « la grille d'analyse médicale distingue cinq critères déterminant la qualité d'un vin, issus de la théorie des humeurs » avec en outre l'entrée de critères sociaux pour définir le bon vin, le vin rouge allant aux gens de force, les vins blancs aux gens

représentations et discours, pour vanter les vertus de produits industriels sur la santé : des eaux, notamment gazeuses, des sodas et des alcools mais les vins aliments et les vins médicaments, pour apaiser voire soigner maux et maladies, sont relativement nouveau dans leur usage publicitaire, seulement depuis la fin du XIX^e siècle¹¹⁰¹.

La maison Ackerman-Laurance, avec la puissante maison W.& A. Gilbey va même plus loin dans le cadre de la promotion du Brut-Royal puisque dans ses *price list* et publicités, et jusque sur les cartes à jouer, il est précisé que le vin est « extremely dry and particularly suitable for invalids ».

Image 10 : Cartes à jouer Ackerman-Laurance, vers 1910



Source : Coll. Personnelle. Voir mention des *playing cards* dans ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 mars 1910.

déliçats et donc aux nobles et bourgeois. B. Musset, « Entre salubrité, conservation et goût : définir le « bon vin » en France (1560-1820) », *op. cit.*, p. 57-82. Voir « Un fondement médical : un vin sain ».

¹¹⁰¹ D. Nourrison, *Alcoolisme et anti-alcoolisme sous la Troisième République, l'exemple de la Seine-Inférieure*, Paris, La Documentation française, 1988.

L'autre nature de discours publicitaire que met en avant la maison Ackerman-Laurance est sa participation et les récompenses obtenues dans les expositions industrielles et universelles pour ses vins Brut-Royal et Dry-Royal, tels que mentionnés au milieu du menu-éventail (Image 8) et en bas du verso du *slips* où le vin, récompensé à Calcutta, est qualifié de « Wine for India », comprendre capable de supporter les voyages et les exportations lointaines (Image 7, B).

2.2.3. Les concours et les expositions

a) Valorisations

Dès 1866, Louis-Ferdinand Ackerman valorise sur tous les documents officiels les récompenses obtenues par son père dans les expositions industrielles et universelles. Le texte et la lithographie des médaillons, produites par l'imprimeur Roland de Saumur, demeurent à l'identique d'année en année ; elles sont sans cesse reproduites mais adaptées au gré des types de document, du destinataire du document et des changements organisationnels (Image 11 : Médaillons commémorant les récompenses obtenues par Jean-Baptiste Ackerman dans les expositions sur l'en-tête d'un prix courant, 1887.).

Quatre médaillons représentent l'avvers et le revers de deux pièces. Chaque pièce contient sur l'avvers un court extrait du rapport du jury d'une exposition et sur le revers le profil d'un homme. La pièce de gauche rappelle la médaille d'or obtenue aux expositions industrielles de 1838 et de 1844 avec sur l'avvers, le profil du roi des Français, Louis-Philippe. Il fait face à la deuxième pièce qui rappelle l'exposition universelle de 1855 : l'avvers contient alors le profil de Napoléon III et sur le revers, un extrait du rapport du jury international. La valorisation par la lithographie est un subtil équilibre entre les différences de régimes politiques, d'échelles des expositions industrielles et des produits vinicoles présentés. Au centre se trouve la maison Ackerman-Laurance. La première pièce de gauche place l'entreprise et l'observateur sous la monarchie de Juillet, le régime libéral et l'avenir que souligne le profil tourné vers la droite du roi des Français Louis-Philippe ; l'extrait du rapport du jury de l'exposition de 1838 met en valeur l'analogie entre le vin mousseux de Saumur et le vin

mousseux de Champagne : c'est l'ère de la manufacture de Jean-Baptiste Ackerman. Avec la pièce de droite, l'entreprise et l'observateur sont placés sous le Second Empire, Napoléon III et l'exposition universelle de Paris si déterminante dans l'histoire de l'industrie et notamment dans la construction des normes de qualité des vins par l'invention du premier classement vinicole dit « de Bordeaux ». Nous changeons d'échelle, en passant de l'ère des expositions industrielles nationales aux expositions universelles internationales. D'ailleurs, l'extrait choisi du rapport du jury de l'exposition de 1855 montre la diversité des vins de la maison par les différentes qualités proposées dont une destinée à l'exportation : c'est l'ère industrielle de Louis-Ferdinand Ackerman. Ces médaillons montrent alors que la maison traverse le temps, qu'elle est reconnue depuis plusieurs décennies et surtout qu'elle s'inscrit dans l'innovation et le progrès, qu'elle navigue entre la tradition et la modernité.

Image 11 : Médaillons commémorant les récompenses obtenues par Jean-Baptiste Ackerman dans les expositions sur l'en-tête d'un prix courant, 1887.

Document créé par la lettre du 26 Nov 1887

EXPOSITIONS 1838 & 1844

Le Vin de M^r ACKERMAN ne diffère point du Champagne, sous le rapport de la douceur et de la légèreté. Il est aussi blanc, aussi limpide, aussi mousseux. Il contient à peu près dans les mêmes proportions les mêmes substances que le Vin de Champagne.

ROYAUME FRANÇAIS

VINS MOUSSEUX

Ackerman-Laurance

SAUMUR

EXP^{te} UNIV^{elle} DE PARIS 1855

M^r ACKERMAN a présenté au Jury des Vins mousseux de 2 qualités. Le 1^{er} possède un bouquet distingué et est très agréable à boire. Le 2^e destiné à l'exportation, quoiqu'un peu moins fin a cependant été remarqué par le Jury qui a jugé ces Vins dignes de la distinction qu'il accorde à M^r ACKERMAN.

Rapport du Jury International page 633

PROTECTOR III

PRIX-COURANT

CARTE NOIRE.....	2 fr.	} Vins doux, connus sous le nom de <i>Tisanes</i> , Sont spécialement recommandés comme vins de soirées.
CARTE BLEUE.....	2 50	
DRY-ROYAL (sec).....	3	Vin sec, goût anglais, pour luncheons et picnics.
CARTE D'OR.....	3 50	Vin doux, très-léger, très-agréable comme vin de dessert.

La bouteille, emballage compris en gare de **Saumur**

0 fr. 50 extra par deux demi-bouteilles.

2692

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure-coupures de journaux-correspondance-revues, Prix-courant, 26 novembre 1887.

b) La participation aux expositions industrielles et universelles dans la seconde moitié du XIX^e siècle

Si Louis-Ferdinand Ackerman valorise la reconnaissance et les récompenses obtenues lors des expositions en France pour des vins mousseux créés par son père, il continue de faire participer la maison Ackerman-Laurance à ces événements mais à une autre échelle et à un autre rythme.

De 1838 à 1910, la maison Ackerman-Laurance participe à dix-neuf expositions, de nature industrielle pour la plupart, nationales, internationales et même universelles à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle. Jean-Baptiste Ackerman expose ses vins dans quatre expositions ; Louis-Ferdinand dans quinze (Annexe 20).

Il y a une augmentation des participations aux expositions de portée mondiale sous Louis-Ferdinand Ackerman avec la présence dans cinq expositions universelles sur les huit organisées entre 1889 et 1910 : Paris en 1889 et 1900, Liège en 1905, Milan en 1906 et Bruxelles en 1910. La maison Ackerman-Laurance participe à deux des expositions universelles tenues à Paris, en 1889 et en 1900 mais elle manque les deux éditions parisiennes précédentes. En 1867, Louis-Ferdinand Ackerman n'a ni les moyens humains ni les ressources financières pour concourir à l'exposition universelle de Paris et il se retrouve seul à la tête de la maison de négoce et de manufacture des vins mousseux depuis la mort de son père en janvier 1866. Il a alors d'autres priorités.

En fait, Louis-Ferdinand Ackerman participe à ses premières expositions seulement après la création des Brut-Royal et Dry-Royal en 1882. Dans un premier temps, il se tourne vers des expositions internationales britanniques, à Calcutta en Inde en 1883 et 1884 où il obtient une médaille d'argent (Annexe 20) puis à l'exposition internationale de navigation, de commerce et d'industrie à Liverpool en Angleterre en 1886 où il remporte une médaille d'or : deux diplômes rappellent ces premiers prix de Louis-Ferdinand Ackerman avant l'exposition universelle de 1889, la médaille d'Argent obtenue, et l'exposition de Moscou en 1891.

Image 12 : Certificat de mérite de 1^{ère} classe, médaille d'argent de la maison Ackerman-Laurance à l'exposition internationale de Calcutta, 1883-1884



Source : ADML, 222 J 64, Duplicata de diplôme/certificat, Calcutta International exhibition, délivré 5 juin 1885, Héliogravure, Dim. : 40,5x47,9cm.

À la fin du XIX^e siècle, la maison Ackerman-Laurance participe : à l'exposition internationale d'art culinaire, de matière et de matériel d'alimentation de Nantes en 1894 ; aux expositions d'Angers et de Bordeaux en 1895 pour laquelle il existe une photographie du kiosque Ackerman-Laurance et des vins Dry-Royal sur la place des Quinconces (Image 13 : Photographie du kiosque Ackerman-Laurance place des Quinconces, XIII^e exposition de Bordeaux, 1895) ; à l'exposition universelle de 1900 à Paris qui inaugure le XX^e siècle et le don au

Bazar Français d'un panier de 12 bouteilles pour son exposition au Palais du peuple de sa Majesté l'empereur Nicolas II¹¹⁰².

Image 13 : Photographie du kiosque Ackerman-Laurance place des Quinconces, XIII^e exposition de Bordeaux, 1895



Source : ADML, 222 J 1540, Photographie Charles Chambon, Bordeaux, 1895, N. et B., dim. : 22,5x29,8 cm.

La dégradation des relations et la diminution des exportations avec l'Angleterre à partir de 1904-1905 obligent de nouveau Louis-Ferdinand Ackerman, assisté non plus de Paul Aubert mais de Raymond de Luze, à diversifier sa présence sur d'autres marchés du vieux continent. C'est la participation aux expositions universelles de Liège en 1905 et de Milan en 1906, uniquement par la vente des vins mousseux dans les restaurants, de même lors de l'exposition internationale maritime de Bordeaux et l'internationale de Dublin

¹¹⁰² B.N.F., *Gallica, Le Journal*, Paris, 13 mars 1905, « Liste des exposants donateurs à l'exposition du *Bazar Français* au palais du peuple de Sa Majesté l'empereur Nicolas II, mise en ligne le 10 novembre 2014.

en 1907. La Compagnie générale des vins mousseux de Saumur parvient toutefois à renouer avec la pratique du concours et remporte un grand prix à Londres en 1908 et à Bruxelles en 1910. Nous notons que la maison Ackerman-Laurance, après 1900, concourt seule aux expositions contrairement à d'autres maisons de vins mousseux de Saumur qui, rassemblées dans un syndicat, exposent en nom collectif pour peser sur le marché, notamment face aux maisons de Champagne¹¹⁰³.

Dans le cadre de l'exposition universelle de 1889, Ackerman est membre du comité d'admission de la classe 60, aux côtés du président du syndicat des vins mousseux de Saumur Chapin, qui regroupe les produits alimentaires d'origine viticole, vins et eaux-de-vie dans laquelle ils sont enregistrés¹¹⁰⁴. Paul Aubert est quant à lui membre du jury des récompenses à décerner dans la même classe aux côtés notamment de Chandon de Briaille de la maison Moët et Chandon et de Paul Krug, président du syndicat du commerce des vins de Champagne ou de Laporte-Besquit, sénateur de la Charente et directeur de la maison d'eau de vie Bisquit-Dubouché et Cie¹¹⁰⁵.

Lors de l'exposition universelle de 1900, maisons de Saumur et de Champagne se retrouvent membres du même jury dans la même classe mais vins mousseux et vins de Champagne sont clairement différenciés. Paul Krug comme Chandon de Briailles sont spécialement encensés par la presse spécialisée pour « services rendus » à la Champagne¹¹⁰⁶.

¹¹⁰³ « Comice agricole de Saumur. Syndicat des vins mousseux de Saumur, en participation : Chapin et Cie, Château de Varrains, par Saumur ; Charbonneau et Lehou, Château de Terrefort, Saumur ; Chaussepied (Alexis), Saint Hilaire Saint Florent ; Lesseville (de) frères, Ancienne maison de Marconay, la Courtancière, Brain sur Allonnes ; Neuville (de) et Cie, Saint Hilaire Saint Florent ; Tessier (G.) et Cie, Château de Grenelle, Saumur. Union des viticulteurs de Maine-et-Loire ». B.N.F., *Gallica, Ministère du Commerce et de l'Industrie. Exposition universelle et internationale de Bruxelles 1910. Section française. Groupe X, classe 60 (vins et eaux-de-vie de vin)*, rapport, par M. Émile Goulet, éditeur Comité français des expositions à l'étranger, Paris, 1912.

¹¹⁰⁴ B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1898, p. 115.

¹¹⁰⁵ B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1900, p. 421.

¹¹⁰⁶ « Nous sommes heureux de la croix accordée au président du syndicat du commerce des vins de Champagne, M. Paul Krug, qui a présidé aux travaux d'édification et à l'organisation si intéressante du palais de la Champagne. A propos de la Champagne, qu'on nous permette d'exprimer un regret : c'est de voir méconnus les immenses services rendus à la viti champenois par le chef de la maison Moët et Chandon, M. Chandon de Briailles. L'exposition qu'il a faite dans un pavillon de la section viticole est un vrai bijou ; nous doutons qu'il soit possible de trouver dans toute la cité viticole une exposition particulièrement plus élégante et plus curieuse ». B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1900, p. 723.

C'est Paul Aubert qui propose la participation de la maison Ackerman-Laurance à cette exposition universelle de Paris avec la location d'un emplacement de 4m² ¹¹⁰⁷. Il ne s'agit pas seulement d'exposer ses produits mais de profiter de cet événement pour rechercher la vente des vins dans les hôtels, restaurants et bars de l'exposition universelle qui attire une foule d'individus qui sont autant de consommateurs potentiels. Dans ce but, le gendre de Louis-Ferdinand Ackerman, Ludovic de Laulanié, cherche à « s'entendre avec la société des grands hôtels du Trocadéro dont il est membre » ; il propose de placer des échantillons auprès du « Comte de Zagheb » qui en est l'un des administrateurs mais le projet est apparemment abandonné le mois suivant¹¹⁰⁸. Pendant l'ouverture de l'exposition, le conseil d'administration informe par ailleurs que des efforts sont réalisés pour « faire classer les produits de la collectivité saumuroise parmi les plus méritants et pour leur obtenir la plus haute récompense », c'est-à-dire de faire pression voire acheter la décision des membres du jurys pour obtenir les meilleures médailles¹¹⁰⁹. C'est qu'Ackerman-Laurance a décidé de participer à l'exposition collective des vins mousseux de Saumur, aux côtés des autres maisons, et qu'elle a dépensé plus de 4 000 F pour y parvenir¹¹¹⁰. Les efforts financiers et les jeux d'influence ont été récompensés car « la collectivité a obtenu un diplôme de Grand Prix, c'est-à-dire la même récompense que les grands vins de la Bourgogne, du Bordelais et de la Champagne »¹¹¹¹. Par ailleurs, une médaille d'argent est décernée à son chef de cave, Ernest Leblanc qui a été débauché d'une maison de Champagne en 1894¹¹¹².

Après la participation à l'exposition et l'obtention de récompenses, la maison les exploite pour faire sa publicité, notamment en Angleterre. En septembre 1900, 400 tableaux avec la photographie du pavillon de l'exposition et la mention du Grand prix sont commandés. Ils sont destinés à l'Angleterre pour soutenir la commercialisation des vins mousseux Royal face aux vins de

¹¹⁰⁷ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Procès-Verbal du conseil d'administration, 9 janvier 1899.

¹¹⁰⁸ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Procès-Verbal du conseil d'administration, 6 février 1899

¹¹⁰⁹ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360-1361, Procès-Verbal du conseil d'administration, 7 août 1900.

¹¹¹⁰ ADML, Fonds A-L, 222 J 1359, Procès-verbal d'Assemblée générale, 4 février 1901.

¹¹¹¹ ADML, Fonds A-L, 222 J 1359, Procès-verbal d'Assemblée générale, 4 février 1901.

¹¹¹² B.N.F., *Gallica*, *Liste des récompenses, Exposition universelle de 1900 à Paris*, République française, Ministère du commerce, de l'industrie, des postes et des télégraphes, Imprimerie nationale, Paris, 1901, p. 720. Groupe X, classe 60, Médailles d'Argent.

Champagne. Cette publicité autour de l'exposition de 1900 est soutenue par la maison W.& A. Gilbey. Un membre de la famille Gilbey publie un article sur « les vendanges en 1900 » dans le *Times*, traduit par Paul Aubert pour la *Revue des vins et liqueurs*, où il souligne l'utilité de ces vins mousseux de Saumur « bon marché » dans lesquels il a des intérêts : « Il y a en Angleterre un grand besoin de bons vins mousseux, à des prix modérés ; cela est démontré par le fait que les vins mousseux de Saumur sont de plus en plus recherchés. Ces vins, aussi bien que les champagnes, se sont créés une situation tout à fait spéciale et prépondérante et ils viennent d'obtenir un grand prix à l'exposition de Paris »¹¹¹³.

Si les vins mousseux Brut-Royal et Dry-Royal de la maison Ackerman-Laurance ont su se faire une place sur le marché anglais face aux maisons de Champagne et devant les concurrents du Saumurois, c'est par l'activité de John N. Bishop, l'organisation réticulaire et la stratégie bon marché de la maison W. & A. Gilbey mais également par l'amélioration du site et des outils de production, par des innovations qui transforment la manufacture en industrie et permettent d'augmenter les volumes et de faire baisser les coûts tout en proposant de nouveaux produits.

2.3. Innovations et modernisation dans la production

2.3.1. Modification et agrandissement de l'établissement

Louis-Ferdinand Ackerman se lance d'abord dans une politique d'acquisition de terres et immeubles voisins de l'établissement de Saint-Florent transmis par ses parents. En dehors de la valeur des immeubles en 1863, Ackerman achète cinq maisons d'habitations, terrains et caves voisines sur les sept achats réalisés entre octobre 1869 et janvier 1876, pour une valeur totale de 53 500 F, afin d'augmenter la superficie de son site de production (Annexe 23). Ces propriétés sont en effet situées à l'ouest, à l'est, au nord et au sud de la propriété initiale, ce qui implique les caves, les clos sur le coteau, les maisons et

¹¹¹³ B.N.F., *Gallica*, *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1900, p. 1032.

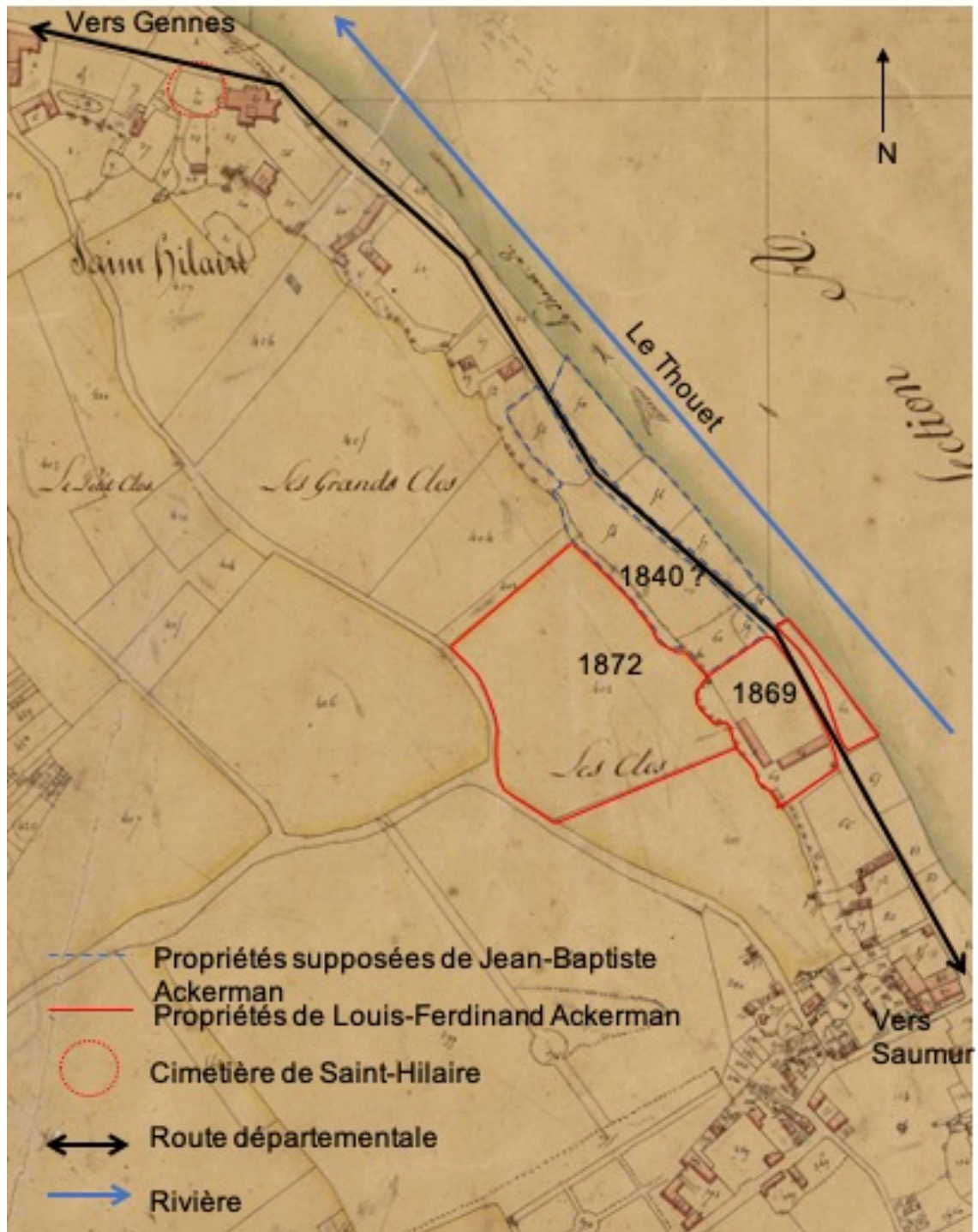
les « ouches » de jardin situé en face de la route de Saumur, au bord du Thouet. Il est toutefois difficile de localiser sur un plan cadastral de Saint-Hilaire-Saint-Florent toutes les propriétés achetées par Louis Ferdinand Ackerman puisque dans la transcription des actes de propriété, les numéros de parcelles et les sections ne sont pas indiqués. Il y a bien une description des propriétés, mais réduite aux quatre points cardinaux avec le nom des propriétaires voisins, cela nous complique grandement la localisation (Carte 4).

Les parcelles voisines de l'établissement achetées par Louis-Ferdinand Ackerman sont localisables dans deux actes translatifs de propriété sur cinq (délimitées en rouge sur la Carte 4). Les parcelles numéros 54 à 60 (pointillées bleus) sont présumées comme appartenant à Louis-Ferdinand Ackerman au moment de la transmission en 1863 et donc achetées sous Jean-Baptiste Ackerman. Pour les parcelles 61 à 64, achetées par Louis Ferdinand Ackerman le 5 octobre 1869, pour 14 000 F, il s'agit d'une maison d'habitation avec un étage, un jardin, des caves sous le rocher, des ateliers ouverts avec écuries, remises et greniers ainsi qu'un terrain planté en noyers situés sur une parcelle en face¹¹¹⁴. La parcelle 402 est achetée le 24 juillet 1872. Il s'agit d'une terre à vigne payée 17 000 F, seulement la partie nord-ouest du clos, entouré à l'ouest et au midi d'un mur, et sous laquelle se situent les caves Ackerman-Laurance¹¹¹⁵. En achetant ces propriétés voisines, Louis-Ferdinand Ackerman peut librement mener des travaux d'agrandissement et de modernisation de sa maison de production des vins mousseux.

¹¹¹⁴ ADML, 4 Q 14 114, transcription des actes de propriété, acquisition, 5 octobre 1869, vol. 701, case 44, 14 000F.

¹¹¹⁵ ADML, 4 Q 14 191, transcription des actes de propriété, acquisition, 24 juillet 1872, vol. 778, case 1, 17 000F.

Carte 4 : Localisation des propriétés voisines de l'établissement Ackerman-Laurance entre 1869 et 1876



Source : ADML, 3 P 4/300/8, Cadastre, Plan napoléonien, section C , 1811.

En avril 1872, Louis Ferdinand Ackerman indique à Edmond Gauthier de Reims que « par suite de circonstances » qu'il ne dira que « de vive voix », il se trouve en droit d'exhausser ses caves, d'en creuser de nouvelles et même de

faire deux nouveaux puisards¹¹¹⁶. Ackerman ne livre pas les causes de son droit de travaux dans ses caves mais il est possible que ce soit lié à sa participation au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Quelle que soit la nature de ces circonstances « favorables », elles sont sous le sceau de la confidentialité et Louis-Ferdinand Ackerman craint la lecture de sa correspondance commerciale par ses concurrents. S'il peut réaliser ces travaux dans ses caves c'est notamment parce qu'au mois de juillet 1872, il achète un clos de vignes de 3 hectares situé sur le coteau, au-dessus de ses caves ; il a par ailleurs le droit de faire percer deux puisards dans le sol d'un propriétaire voisin¹¹¹⁷.

Il accorde une vive importance à la possibilité de réaliser ces travaux d'agrandissement et d'assainissement « pour arriver au plus grand abaissement de température possible »¹¹¹⁸. Ackerman recherche coûte que coûte de nouveaux glacis afin de guider l'évacuation de l'eau qui s'écoule par la roche dans ses caves. L'enjeu des puisards et des glacis est la régulation de la température et de l'humidité dans les caves ; les puisards apportent par ailleurs de la lumière. Comme pour la fabrication et la commercialisation des vins mousseux, Louis-Ferdinand Ackerman recherche des architectes de Reims qui ont réalisé des travaux dans la craie pour les maisons de Champagne car il veut pouvoir ouvrir et fermer les puisards pour avoir le contrôle sur la température de ses caves.

Il faut par ailleurs que les travaux ne fragilisent pas la structure, ce qui risquerait de provoquer un éboulement et causerait des dégâts matériels et humains. Le contrôle de l'assainissement et de la luminosité est très difficile à obtenir à partir des caves creusées dans le coteau par l'extraction du tuffeau ; les divers travaux de rehaussement et de création de puits doivent participer à réduire considérablement l'oxydation des fils de fer et la moisissure des bouchons et des étiquettes par la réduction de l'humidité. Les travaux permettent en outre l'agrandissement de l'espace de production et de magasinage des vins.

¹¹¹⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°68, 16 avril 1872.

¹¹¹⁷ ADML, 4 Q 14 191, Transcription des actes de propriété, acquisition, 24 juillet 1872, vol. 778, case 1, 17 000F.

¹¹¹⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°68, 16 avril 1872.

2.3.2. Des voies de fer pour la production et la commercialisation des vins mousseux

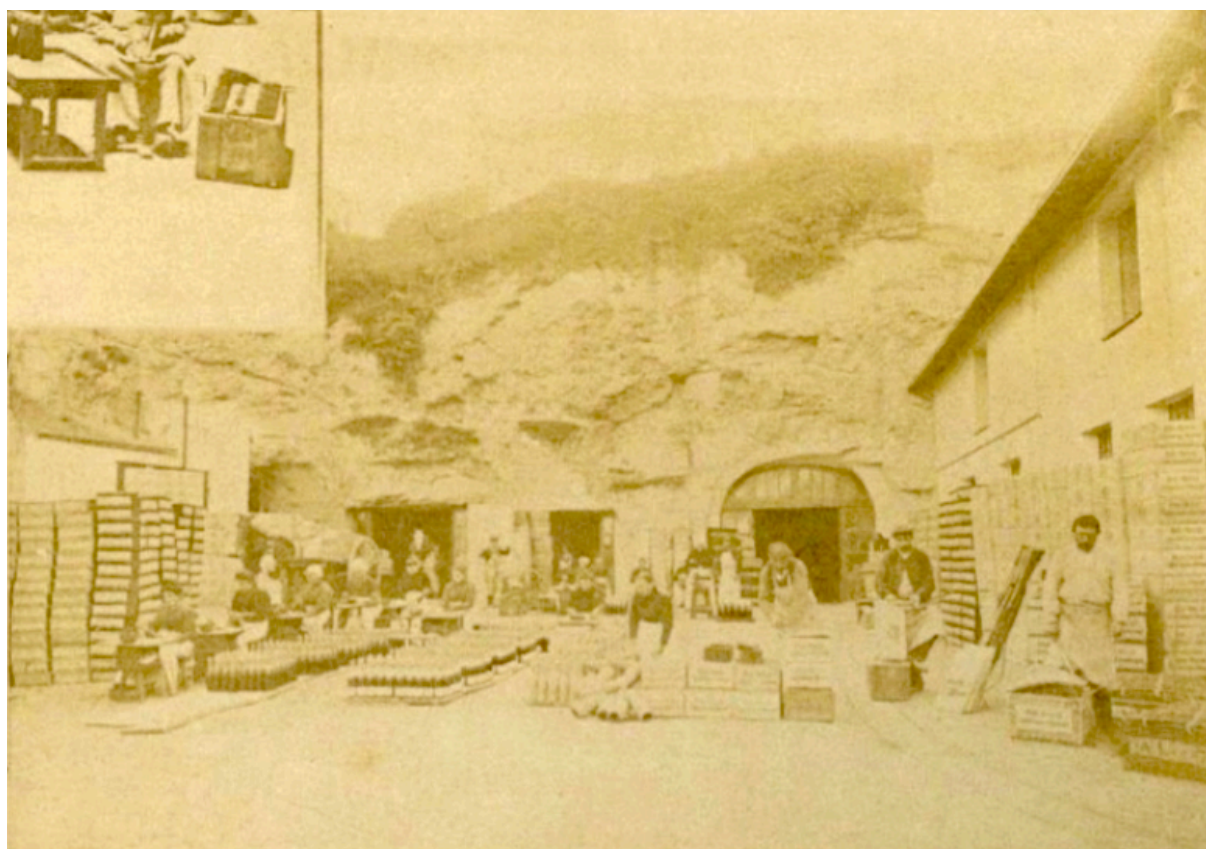
Dès les années 1870, la maison Ackerman-Laurance se dote de voies ferrées étroites, et de wagons de manutention, appelées système « Decauville » du nom de son inventeur Paul Decauville¹¹¹⁹.

La lithographie du chantier d'habillage et d'emballage de la maison Ackerman-Laurance dans l'ouvrage publié en 1879 d'Henry Vizettely montre cette voie ferrée qui traverse la salle surmontée d'une verrière¹¹²⁰. On distingue deux wagons plats à fond de bois dont l'un avec deux paniers de bouteilles et l'autre en arrière-plan avec des caisses. La voie ferrée divise le chantier en deux parties ; les ouvrières sont réparties de chaque côté tandis que des hommes transportent les caisses (Image 2 : Gravure représentant le chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance). Par ailleurs, une photographie de 1900 révèle que les voies Decauville sont également installées au sol en-dehors des caves, dans la cour de l'établissement Ackerman-Laurance, pour le transport des fûts vides et pleins, des caisses de bouteilles vides et des caisses pleines de vins mousseux prêtes pour l'expédition : la cour de l'établissement est un espace de déchargement et de chargement des marchandises (Image 14 : Photographie d'un chantier d'habillage et d'emballage devant l'entrée des caves avec voies ferrées, 13 août 1900). Depuis la cour, les voies mènent à l'intérieur des caves. Un système de plaque tournante aux intersections permet alors de changer la direction des wagons pour prendre une voie perpendiculaire (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Les wagons sont tirés par les hommes ; il n'y a pas de locomotive mais peut-être que la traction chevaline est utilisée en cas de charges trop lourdes pour la force humaine.

¹¹¹⁹ Decauville a inventé pour la récolte de ses betteraves un système de manutention et de transport des produits et matériels agricoles de ses champs jusqu'à sa ferme à Petit-Bourg en Seine-et-Oise. Rapide à installer, facile à utiliser, l'écartement des rails, de 40 à 60 cm, permet d'utiliser ce système aussi bien en extérieur qu'à l'intérieur, pour le transport sur de courtes distances de petites charges et dans des espaces exigües. Paul Decauville développe son invention aussi bien pour le transport de produits agricoles que pour un usage de loisir, touristique. Il présente son invention en 1878 à l'exposition universelle de Paris puis à celle de 1889 sur le Champs de Mars. J.-J. Marchi « Paul Decauville et le tourisme ferroviaire : un "modèle Decauville" », *Revue d'histoire des chemins de fer*, 42-43, 2012, p. 233-251.

¹¹²⁰ H. Vizettely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 150.

Image 14 : Photographie d'un chantier d'habillage et d'emballage devant l'entrée des caves avec voies ferrées, 13 août 1900



Source : OMDV, coll. Privée, Woeckler, Saumur, « Les caves de la maison Ackerman-Laurance, réception et dégustation des Vins mousseux », détail, 13 août 1900.

Ces voies Decauville modifient sensiblement l'organisation du travail dans la maison Ackerman-Laurance. Avec le système Decauville, la productivité est augmentée car la capacité de transport des vins, en fûts et en bouteilles, est sensiblement supérieure ; les hommes préservent en outre une partie de leur force de travail et le temps passé au transport des produits est diminué. De même, l'espace de fabrication est réorganisé et le travail rationalisé. Dans le journal hebdomadaire *Le Panthéon de l'industrie*, un illustré, R. de Morlay rend compte de sa visite « du plus important établissement de Saumur pour les grands vins mousseux, la maison Ackerman-Laurance ». Il souligne tout particulièrement l'importance et l'utilité du système Decauville pour couvrir les six hectares de la maison : « Un petit chemin de fer à voie étroite, système

Decauville, relie entre elles toutes les parties de l'établissement. Il s'étend dans toute la longueur des magasins, des cours, des caves et facilite grandement les transports » (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.)¹¹²¹.

La maison Ackerman-Laurance n'est pas la seule à avoir adopté un système de transport et de manutention ferroviaire dans ses caves. Une publicité pour « le chemin de fer » Decauville de 1887 met en avant l'application de l'invention au service des caves de Champagne dont Mercier et Cie à Épernay, Veuve Pommery et Théophile Roederer à Reims ainsi qu'Ackerman-Laurance et Bouvet-Ladubay à Saumur. Ackerman-Laurance est la première maison en Saumurois à faire installer un chemin de fer Decauville mais il est fort possible que ce soient les maisons Mercier et Cie ou Théophile Roederer qui lui ont donné l'envie d'adopter ce réseau ferroviaire pour ses caves car des sources attestent de la location de caves par la maison Ackerman-Laurance à Reims auprès de Théophile Roederer et de relations commerciales avec Eugène Mercier dans les années 1870¹¹²².

Au début du XX^e siècle, la ville de Saumur s'équipe de tramways pour relier la ville et sa périphérie à la gare ferroviaire. Une première société, la Compagnie française des voies ferrées économiques exploite le réseau. Une ligne dessert Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent, mais d'autres longent la Loire en son amont jusqu'à Montsoreau et s'enfoncent dans les terres jusqu'à Fontevraud ; les lignes sont reliées aux gares de fret et de voyage de Saumur. En 1904, la maison Ackerman-Laurance entame des négociations pour créer un embranchement particulier dans sa cour. Un devis de 6 000 F est réalisé avec des frais d'installation à la charge de la Compagnie des voies ferrées et une possibilité de retirer les voies à ses frais, en cas d'insatisfaction de la maison. De plus, elle propose à la maison Ackerman-Laurance un tarif de 1 F la tonne pour un minimum de 2 000 kilogrammes ou 1,7 F en dessous pour un trajet entendu

¹¹²¹ B.N.F., *Gallica, Le Panthéon de l'industrie : journal hebdomadaire illustré*, Paris, Georges C, directeur de publication, édition 1875-1911, octobre 1891, « Exposition de Saumur. II Les grands vins mousseux de Saumur », R. De Morlay. Voir le plan des caves en Annexe 21. Dans le plan des caves de la maison Ackerman-Laurance réalisé à la fin du XIX^e siècle, les lignes bleues représentent les voies ferrées Decauville dans la cour de l'établissement et dans les caves : elles rejoignent les portails situés sur la route départementale

¹¹²² ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, lettre de Théophile Roederer et Cie à Gauthier, 15 janvier 1872.

depuis la cour des caves jusqu'aux gares de Saumur. Ackerman approuve le devis et le tarif car c'est une économie garantie¹¹²³. De plus, l'entreprise est en pourparlers pour l'achat de grue, de wagons et de rails mobiles pour 4 000 F et remplace le pavage par du macadam pour être au niveau de « l'ancienne voie Decauville »¹¹²⁴. En août 1904, les voies sont visiblement posées dans la cour de l'établissement mais les wagons, tractés par des chevaux, ne passent pas les courbes ; la voie est jugée défectueuse car la courbe « est trop dure et l'empierrement trop saillant »¹¹²⁵. La Compagnie des tramways de Saumur effectue les travaux de modification au printemps 1905 ; en 1906, le raccordement du Decauville à la voie ferrée est réalisé avec la pose d'une plaque tournante dans la cour et sur la route, devant l'établissement afin de faciliter les manœuvres des wagons¹¹²⁶. La mise en exploitation a lieu le 1^{er} mai¹¹²⁷. L'objectif de ces voies ferrées est d'augmenter le volume de fret des marchandises jusqu'en en gare de Saumur et de diminuer les coûts de main-d'œuvre et de transport (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.).

3. Vie de famille, vie privée de Louis-Ferdinand Ackerman

3.1. Les femmes de la maison Ackerman-Laurance : des actrices indispensables

3.1.1. Le mariage de Louis-Ferdinand Ackerman avec Marguerite Bineau

¹¹²³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 16 février 1904.

¹¹²⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 5 avril 1904.

¹¹²⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 9 août et 20 septembre 1904

¹¹²⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 29 juillet 1905 et 27 décembre 1906.

¹¹²⁷ B.N.F., *Gallica*, Conseil général de Maine-et-Loire, Rapports et délibérations, 1906, Tramways de Saumur et banlieue, situation au 1^{er} juillet 1906.

Louis-Ferdinand Ackerman épouse le 9 juin 1862 Louise Marguerite Bineau, plus couramment appelée Marguerite, la fille de Jacques Bineau, docteur médecin, et d'Élisabeth Bedane. Un contrat de mariage est rédigé devant notaire le 5 juin dans lequel les futurs mariés choisissent le régime de la communauté réduite aux acquêts¹¹²⁸. Les parents de la mariée signent tous les deux l'acte comme ceux du marié ainsi que son oncle maternel et témoin, Théophile Laurance, qui vit à Angers. Jacques Bineau est bien connu des familles Ackerman et Laurance. C'est l'un des docteurs médecin de Saumur et l'un des souscripteurs au comptoir d'escompte en 1848 dont les statuts ont été rédigés par Jean-Baptiste Ackerman¹¹²⁹. Sa fortune et sa position sociale sont plus stables que celles d'Ackerman : le montant de son imposition augmente sur la période de 1832 à 1848. La fortune de Bineau repose sur la propriété foncière, avec un total d'imposition presque toujours égal à 800 F de 1832 à 1845 puis de plus de 900 F de 1846 à 1848 : il compte parmi les cinquante puis les trente électeurs censitaires les plus imposés du canton sud de l'arrondissement de Saumur, toujours devant Jean-Baptiste Ackerman, sauf en 1841¹¹³⁰. C'est un Saumurois qui, à l'égal de Jean-Baptiste Ackerman, est un partisan de la monarchie de Juillet et de Louis-Philippe. Dans un rapport de Bruley-Desvarannes, sous-préfet de Saumur, au préfet de Maine-et-Loire, il est dit de Jacques Bineau qu'il a « la prétention de personnifier la jeune France » et le sous-préfet le compte parmi les « courreurs » à la députation¹¹³¹. En 1844, Jacques Bineau se présente à l'élection du conseil général mais ne recueille que quatre voix sur les 188 votants de l'assemblée électorale du canton de Saumur sud¹¹³².

Jacques Bineau n'est pas négociant mais il est issu d'une famille du négoce et sa position sociale, sa fortune comme sa notoriété dans l'arrondissement de Saumur sont considérables. Le mariage de sa fille avec le fils de Jean-Baptiste Ackerman est largement profitable à la famille Ackerman-Laurance. Les parents

¹¹²⁸ ADML, 5 E 42, art. 256, Étude de Saumur, M. Émile Leroux, 5 juin 1862, n°2916, contrat de mariage M. Ackerman et Melle Bineau.

¹¹²⁹ AMS, 2 D 3, Table des délibérations du conseil municipal, 1804-1938, lettre C, n°292, 3 avril 1848.

¹¹³⁰ ADML, 3 M 67-83, listes des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848.

¹¹³¹ ADML, 3 M 577, Rapport du sous-préfet au préfet de Maine-et-Loire, 17 mai 1831.

¹¹³² ADML, 3 M 359, Conseil général, Procès-verbal, Assemblée électorale du canton de Saumur sud pour l'élection d'un membre du conseil général, 21 juillet 1844.

de Marguerite Bineau lui constituent en effet une dot de 50 000 F qui est directement placée, en accord avec Jacques Bineau, dans la maison Ackerman-Laurance comme un apport financier avec intérêt à 6% par an. Quelques mois avant son mariage, Louis-Ferdinand Ackerman est associé dans la maison Ackerman-Laurance aux côtés de son père le 11 avril 1862¹¹³³. Le moment du mariage est émancipateur pour le fils Ackerman à plus d'un titre : il est associé par son père aux responsabilités de la maison alors qu'il est âgé de 24 ans ; il peut en conséquence fonder famille et la dot de son épouse lui permet de disposer d'un capital important pour réaliser ses projets de développement pour la maison de négoce et d'industrie des vins mousseux. Un an après le mariage Ackerman-Bineau, en juin 1863, Louis-Ferdinand jouit non seulement de l'entière propriété de l'établissement, de ses actifs comme de ses passifs, mais aussi celle de la maison d'habitation de Saint-Hilaire-Saint-Florent¹¹³⁴. Une maison où il a grandi et dans laquelle il loge sa mère, Émilie, jusqu'à sa mort, survenue cinq ans après celle de Jean-Baptiste Ackerman en janvier 1866.

3.1.2. La mort d'Émilie Laurance

Après la mort de son époux, Émilie devient la veuve Ackerman. Le ménage mariage n'était plus propriétaire de son habitation ; il louait un hôtel particulier au 9 rue des Paiens à Saumur. La veuve n'est pas sans ressources financières à la mort de son époux. Certes, la reprise de ses biens propres, issus de la succession de ses parents Laurance-Olivier sur la communauté Ackerman est déficitaire de près de 2 000 F mais elle bénéficie de la rente viagère annuelle et viagère de 7% sur la moitié du capital de la maison Ackerman-Laurance, à la fois sur la maison d'habitation, qui appartenait à la communauté, et sur l'établissement de négoce et de manufacture des vins mousseux. Ainsi, la veuve Ackerman touche 75 % du montant total du capital versé par Louis-Ferdinand Ackerman en rachat de capital entre 1864 et 1871, soit 6 945 F par an.

¹¹³³ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, 17 juin 1863, n°3942, dissolution de société entre M. M. Ackerman père et fils.

¹¹³⁴ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, 17 juin 1863, n°3942, dissolution de société entre M. M. Ackerman père et fils.

À la mort de Jean-Baptiste Ackerman, la veuve Ackerman quitte Saumur pour vivre dans la maison – un petit castel - autrefois sienne, mais qui appartient désormais à son fils, à Saint-Hilaire-Saint-Florent. Elle est enregistrée dans le recensement de la commune en 1866 aux côtés de Louis-Ferdinand Ackerman et Marguerite Bineau, mais aussi auprès de sa petite-fille, Jeanne, alors âgée de trois ans. La domestique Modeste Fortin, déjà présente aux côtés des Ackerman en 1842, âgée de 80 ans comme Émilie Laurance, est également inscrite dans le ménage aux côtés d'un autre domestique, René Gaudin et de sa femme Arsenne ainsi qu'un valet de chambre, Auguste Reine¹¹³⁵. Deux autres de ses petites-filles, qu'elle a eu le temps de connaître, apparaissent dans le registre du recensement suivant de 1872 : Marie âgée de 5 ans et Germaine âgée de 9 mois. La veuve Ackerman n'apparaît plus toutefois dans le recensement : elle est décédée quelques mois plus tôt, à l'automne 1871.

C'est Paul Aubert qui, dans sa correspondance avec le Saumurois Edmond Gauthier, livre des détails sur l'agonie et la mort de « Madame Ackerman mère ». Le 23 octobre 1871, il annonce à Gauthier : « Madame Ackerman mère est mourante. On lui a donné l'extrême onction aujourd'hui. Monsieur Louis est auprès d'elle et m'a chargé de vous faire part du regret qu'il a de ne pouvoir vous écrire lui-même ce soir. Monsieur Bineau ne pense pas que Madame Ackerman passe la nuit »¹¹³⁶. L'information sur l'extrême onction permet de confirmer qu'Émilie Laurance est catholique et non protestante, à la différence de son fils, car dans le Culte réformé, on ne donne pas le sacrement de l'extrême onction. Le 28 octobre, Paul Aubert annonce que la mère « Monsieur Louis (...), [est] morte hier soir après une agonie horrible de 24 heures »¹¹³⁷. Émilie Laurance, veuve Ackerman, est déclarée morte le 27 octobre 1871 : Jacques Bineau, docteur médecin, et beau-père de Louis-Ferdinand Ackerman, et Paul Aubert font la déclaration de décès¹¹³⁸.

¹¹³⁵ AMS, 255 W 90, Recensement de la population, registre, 1866, le bourg, rue basse, maison 142, ménage 170.

¹¹³⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°157, 23 octobre 1871, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹¹³⁷ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°163, 28 octobre 1871, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹¹³⁸ ADML, Registre d'état civil, Commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1871, décès, n°55, 27 octobre, Émilie Laurance, veuve de Jean Baptiste Ackerman.

Émilie Laurance n'est pas inhumée à Saumur. Selon les généalogistes de l'A.D.F.A. et Michel Vanwelkenhuyzen, Émilie Laurance est enterrée dans le petit cimetière situé en face de l'église de Saint-Hilaire-des-Grottes, sur la route de Saint-Hilaire-Saint-Florent à Gennes, à quelques centaines de mètres au nord-ouest de l'établissement Ackerman-Laurance (Carte 4). Le généalogiste belge aurait trouvé en octobre 2008 la pierre tombale en tuffeau qui « bien qu'en piteux état (...) reste quelque peu lisible »¹¹³⁹. Nous n'avons pu retrouver la sépulture en question lors de nos propres visites au cimetière, en raison de la végétation qui recouvre les pierres tombales et l'état général d'abandon. Par ailleurs, les archives de la commune ne contiennent pas de registre d'inhumation pour ce petit cimetière devenu bien national, vendu puis donné par ses propriétaires à la municipalité qui l'a accepté en 1837, sous la condition que l'église comme le cimetière ne soient destinés qu'au culte catholique¹¹⁴⁰. Cette condition confirme une fois de plus la confession catholique d'Émilie Laurance. Son inhumation à Saint-Hilaire-Saint-Florent, et non aux côtés de ses parents ou de son mari à Saumur, surprend mais une différence dans le culte, la proximité de cette église de Saint-Hilaire et peut-être également la présence dans le cimetière des enfants morts des Ackerman-Laurance ont pu déterminer le choix de ce petit cimetière plutôt que celui de Saumur.

Émilie Ackerman, née Laurance, ne laisse que 500 F de meubles dans sa succession à Louis-Ferdinand Ackerman. La transmission de la maison d'habitation de Saint-Hilaire-Saint-Florent et de l'établissement Ackerman-Laurance est le seul et dernier bien immobilier de la communauté Ackerman-Laurance à leur unique enfant. Sans Émilie Laurance, la maison Ackerman-Laurance et l'activité des vins mousseux n'aurait pu être créée ni pérennisée puis transmise, tout comme la famille qui s'agrandit avec la naissance de quatre petites-filles et le mariage de trois d'entre elles.

¹¹³⁹ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, op. cit., p. 65.

¹¹⁴⁰ AMS, M. Pagé, *Histoire de Saint-Hilaire-Saint-Florent*, notice historique, p. 12.

3.1.3. Naissances et mariages des trois filles

Le premier enfant de Louis-Ferdinand Ackerman et Marguerite Bineau est Jeanne Marie Louise. Elle naît dans l'année après le mariage de ses parents, le 3 mars 1863, au domicile de son grand-père paternel, à l'hôtel particulier de la rue des païens, à Saumur¹¹⁴¹. Il est probable que pour l'accouchement, Louis-Ferdinand et Marguerite Bineau ont choisi d'être à Saumur, proche de Jacques Bineau, plutôt que de rester à Saint-Hilaire-Saint-Florent. C'est d'ailleurs Bineau qui, accompagné de Pierre Henri Boutet, négociant et oncle maternel de Jeanne, témoigne de sa naissance auprès de l'officier d'état civil. Elle est la seule petite-fille que Jean-Baptiste Ackerman connaît avant sa mort. Les trois autres enfants sont également des filles, toutes nées à Saint-Hilaire-Saint-Florent entre 1866 et 1871 mais la deuxième, prénommée Émilie Marie Suzanne, meurt le lendemain de sa naissance, le 8 mars 1866¹¹⁴². L'année 1866 a été tout particulièrement difficile pour la famille Ackerman-Laurance, durement touchée par la mort du patriarche et du nouveau-né. Marie Marguerite et Germaine, troisième et quatrième enfant, naissent successivement en janvier 1867 et juillet 1871 (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau). À l'aube de la III^e République, la famille fondée par Louis-Ferdinand Ackerman et Marguerite Bineau est constituée de trois filles mais d'aucun fils. C'est dans le choix des gendres que repose la transmission et la pérennité de la famille comme de l'entreprise Ackerman-Laurance.

Le premier mariage est capital. C'est celui de la fille aînée, Jeanne, le 10 mai 1884, avec Charles Elie Stanislas Ludovic de Laulanié de Sainte-Croix, plus couramment appelé Ludovic de Laulanié (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau). Il est le cinquième enfant de Jean Baptiste Raymond de Laulanié de Sainte-Croix, descendant d'une ancienne famille de maîtres des forges dans le Périgord, de noblesse du milieu du XVIII^e siècle, par coutume. Encore au milieu du XIX^e siècle

¹¹⁴¹ ADML, Registre d'État Civil, Naissances, Saumur, 1863, n°61, 4 mars 1863, Ackerman Jeanne Marie Louise.

¹¹⁴² ADML, Registre d'État Civil, Naissance, Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1866, n°8, 8 mars 1866, Ackerman Émilie Marie Suzanne. Constant Bourdon, 48 ans, Tonnelier, et Edmond Gauthier, 21 ans, commis, signent l'acte de naissance aux côtés de « Louis Ackerman ». ADML, Registre d'État Civil, Décès, Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1866, n°7, 8 mars 1866, Ackerman Émilie Marie Suzanne.

et jusqu'à sa mort, le père du marié est propriétaire des forges de La Mouline, toutefois en déclin. Il demeure un notable important par la fortune comme par la position sociale puisque ce dernier est conseiller général de la Dordogne, monarchiste légitimiste, une couleur politique que ne partagerait pas ses enfants selon l'histoire écrite par les descendants de la famille¹¹⁴³.

La famille de Sainte-Croix possède le château du même nom près Bergerac en Dordogne. Ludovic de Laulanié est officier. D'ailleurs, les témoins de ce mariage, outre le père du marié, sont deux généraux et un industriel : Louis Antoine Gustave d'Ouvrier de Rillegly, Vicomte de Bruniquel, général de division en retraite âgé de 72 ans et oncle de l'époux ; le général Eugène Chevals « oncle à la mode de Bretagne » de l'épouse car il est marié à Claire Beucher de Saint-Ange, cousine maternelle de Louis-Ferdinand Ackerman (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier) ; enfin, le fils de la famille industrielle des bijoux et chapelets, le Saumurois Léon Henri Mayaud, ami de l'épouse est son témoin aux côtés du général Chevals¹¹⁴⁴. Les membres de la famille et les amis sont des acteurs des milieux de la bourgeoisie de province. Le contrat de mariage révèle les enjeux matériels et financiers d'une telle alliance entre une famille industrielle et une famille de petite noblesse de province.

Le contrat de mariage précède en effet le mariage civil à la mairie de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il est établi à Neuillé, petite commune située dans l'arrière-pays saumurois, sur la rive droite de la Loire, à une dizaine de kilomètres au nord de Saumur, au château du Goupillon dont les immeubles et les terres ont été acquis en 1881 et 1882 par Louis-Ferdinand Ackerman. Le lieu a son importance car la propriété du Goupillon est constituée en dot à Jeanne avec d'autres parcelles de terres labourables, de vignes, de landes, de prés et même du bétail. Tous ces biens sont principalement situés à Neuillé, mais aussi dans les communes voisines d'Allonnes, de Saint-Lambert-des-Levées et de la Breille. La dot en avancement d'hoirie de « Monsieur et Madame Ackerman » sur leurs propriétés est d'une valeur totale de 170 000 F et d'une superficie totale de

¹¹⁴³ A. De Laulanié, J.-F. de Laulanié, *Histoire de la famille de Laulanié de Sainte Croix ou plutôt histoire de ce que nous en connaissons en décembre 2000*, 22 pages.

¹¹⁴⁴ ADML, Registre d'État-civil, mariages, Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1884, 6 mai 1884, Monsieur Charles Elie Ludovic de Laulanié de Sainte Croix et Mademoiselle Jeanne Marie Louise Ackerman.

105 hectares environ, soit plus d'un kilomètre carré de biens immobiliers composés du château, des fermes et des terres sur lesquelles des revenus peuvent être tirés, estimés pour les contributions, à 7 000 F par an. Les parents Ackerman offrent par ailleurs une dot en avancement d'hoirie en numéraire de 197 502,4 F nets de tout intérêt et passif et Jeanne Ackerman se constitue une dot personnelle, en biens propres inaliénables, pour une valeur de 4 000 F. Le montant total du trousseau est donc de 371 502,4 F, composé en biens mobiliers, immobiliers et en argent sonnante et trébuchant. C'est plus du double de la dot de Ludovic de Laulanié, composée de ses biens propres pour 2 000 F, de sa part dans la succession de sa mère évaluée à 100 000 F et de la dot de son père en avancement d'hoirie de 75 000 F ainsi qu'une deuxième somme de 3 000 F soit 180 000 F au total¹¹⁴⁵. Le trousseau total Ackerman représente à lui seul près de deux fois le montant total des actifs nets (actif-passif) de la société en 1863. La différence de composition et de montant de la dot avec celle d'Emilie Laurance lors de son mariage avec Jean-Baptiste Ackerman en octobre 1829 est colossale : nous mesurons alors l'augmentation de richesse et l'ascension sociale de Louis-Ferdinand Ackerman par rapport à ses parents et ses grands-parents. Dans ce mariage, la famille de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance a nettement l'ascendant sur la famille de petite noblesse et de forges de Laulanié de Sainte-Croix, avec une opportunité financière et professionnelle certaine pour Ludovic de Laulanié.

Nous distinguons par ailleurs, outre le montant des dots, la personnalité des époux dans ce contrat de mariage, notamment par leurs loisirs, peut-être également leurs passions, puisque la nature de leurs biens propres est précisée : Jeanne Ackerman apporte ses bijoux et diamants mais aussi ses instruments de musique tandis que Ludovic de Laulanié apporte sa bibliothèque, ses armes, ses chevaux et ses voitures : ces biens sont leurs propriétés et n'entrent pas « dans la société d'acquêts »¹¹⁴⁶. Pour « se donner preuve d'attachement », les époux se font en plus donation au dernier survivant d'une rente annuelle et viagère de

¹¹⁴⁵ ADML, 4 Q 14 649, Transcription des actes de propriété, vol. 1236, case 48, 7 juin 1884, vente par donation, transcription de l'expédition du contrat de mariage.

¹¹⁴⁶ ADML, 4 Q 14 649, Transcription des actes de propriété, vol. 1236, case 48, 7 juin 1884, vente par donation, transcription de l'expédition du contrat de mariage, art. 9.

4 000 F¹¹⁴⁷. Le contrat de mariage ne traduit pas la réalité du mariage mais il donne, par ses articles, un aperçu des richesses et des positions des familles : le mariage de Ludovic de Laulanié et de Jeanne Ackerman annonce une entrée dans la vie maritale marquée par la propriété foncière, mobilière, les loisirs et la vie de rentier. Ce mariage est le miroir d'une élite socio-économique de province, à l'esprit de château et dominée par l'obsession pour la propriété source de revenus (foncière, immobilière, mobilière) ; il est toutefois endeuillé par la mort, à la naissance, de l'unique enfant du ménage de Laulanié-Ackerman, Marc de Laulanié, le 13 janvier 1886. Les autres mariages n'ont pas plus de succès dans la fondation d'une descendance (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau).

Marie Marguerite Germaine épouse le 7 juin 1887 Marie Joseph Xavier Raoul Gaillard de Dananche, plus connu sous le nom de Raoul de Dananche. Ce dernier est issu de la petite noblesse du Jura, de Sainte-Amour plus précisément, au nord-est de Mâcon. Son père, Marie Louis Gaillard de Dananche, et sa mère, Marie Louise Philomène Hedwige Chappuis de Maubou sont toutefois morts au moment du mariage de leur fils. Raoul de Dananche est alors officier, comme de Ludovic de Laulanié, lieutenant au 1^{er} hussard et officier d'ordonnance du général commandant du 15^e corps d'armée Louis de Colomb demeurant à Marseille ; ce dernier est témoin à son mariage. Cette fois-ci, Marie ne reçoit pas de dot constituée de biens immobiliers pour une valeur de plus 170 000 F, mais il semble que le couple vit au château de Jalesnes à Vernantes, acheté par Louis-Ferdinand Ackerman quelques années plus tôt, mais également à Saumur et Paris. Un premier enfant, Marc, est mort-né le 8 mai 1888¹¹⁴⁸ ; un deuxième enfant, Jean, naît le 2 décembre 1890 mais meurt le 4 avril 1892¹¹⁴⁹. L'espoir d'une descendance directe susceptible de reprendre la maison Ackerman-Laurance s'envole (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau).

¹¹⁴⁷ ADML, 4 Q 14 649, Transcription des actes de propriété, vol. 1236, case 48, 7 juin 1884, vente par donation, transcription de l'expédition du contrat de mariage, art. 14.

¹¹⁴⁸ AMS, 1 E 195, Saumur, Naissance, n°160, 9 mai 1888, De Danache (sic) Marc, mort-né.

¹¹⁴⁹ AMS, 1 E 195, Saumur, Naissance, n°307, 4 décembre 1890, Marie Louis Benoît Raoul Jean Gaillard de Dananche ; AMS, 1^E207, Saumur, Décès, n°100, 4 avril 1892, Marie Louis Benoît Raoul Jean Gaillard de Dananche.

La dernière fille de Louis-Ferdinand Ackerman, Germaine, n'est en effet pas plus heureuse en mariage. Elle se marie à Saint-Germain-en-Laye le 8 novembre 1893 avec Jules Joseph Victor Noblemaire, l'un des fils du directeur de la compagnie ferroviaire Paris-Lyon-Méditerranée, Gustave Noblemaire. Jules Noblemaire est alors lieutenant au 4^{ème} chasseurs¹¹⁵⁰. Il meurt prématurément à Saint-Germain-en-Laye le 19 juin 1894 avant d'être inhumé à Marseille. Une enfant, Mathilde, naît après son décès mais elle est déclarée morte le 2 octobre 1895 à Paris, dans le 8^e arrondissement, par son grand-père et son oncle paternel¹¹⁵¹. Après la mort successive de son jeune époux et de sa fille, Germaine entre dans les ordres du Mont Carmel jusqu'à sa mort, en 1940.

Louis-Ferdinand Ackerman reproduit en partie le schéma d'ascension sociale dessiné par son grand-père Laurance par les unions matrimoniales. Mais le négociant et industriel en vins cherche à lier sa famille aux vieilles familles militaires, à la petite noblesse de province et aux industriels, qui, avec les hauts fonctionnaires, forment ensemble l'élite socio-économique de la III^e République au XIX^e siècle. Un fait peu contrôlable par les Ackerman, la haute mortalité qui frappe la famille, du vivant même de Louis-Ferdinand, vient toutefois contrecarrer les ambitions familiales : la mort de l'une de ses filles et de tous ses petits-enfants met un terme aux espoirs de descendance et de pérennité du patrimoine Ackerman-Laurance ardemment constitué depuis l'installation des Laurance à Saumur au début du XIX^e siècle.

3.2. Le placement de la fortune dans les biens immobiliers

Louis-Ferdinand Ackerman place rapidement sa fortune, construite par le négoce des vins et surtout l'industrie des vins mousseux, dans l'achat de biens fonciers et immobiliers : terres labourables avec fermes, terres à vignes, landes, maisons, caves et même deux châteaux. Cette course à la propriété de biens

¹¹⁵⁰ Les témoins sont pour le marié, René Picard, chef d'exploitation des chemins de fer PLM, Paul de Brems, colonel au 4^e régiment des chasseurs, ses amis. Pour la mariée, on retrouve de nouveau Eugène Chevals et Ludovic de Laulanié. AVP, Registre d'Etat civil, mariages, Saint-Germain-en-Laye, 1893, 8 novembre, n°966, Noblemaire et Ackerman.

¹¹⁵¹ AVP, Registre d'Etat civil, décès, 8^e arrondissement, 1895, n°1807, Noblemaire.

immeubles et des terres dans le Saumurois a pour objectif d'édifier un patrimoine vaste par l'étendue et diversifié par nature sur lequel peuvent être tirés des revenus tant en nature que des rentes numéraires propres à assurer des ressources régulières et conséquentes à sa famille ; l'enjeu est également de constituer un patrimoine à transmettre à ses enfants, à ses filles, de son vivant notamment lors des mariages par la pratique dotale, mais aussi à l'ouverture de la succession. Il ne faut pas négliger la part de spéculation sur ces terres avec des achats, suivis de démembrement et de revente par parcelles.

Dans l'historique d'acquisition de biens immobiliers de Louis-Ferdinand, deux périodes sont à distinguer, qui correspondent chacune à des desseins différents. De 1869 à 1881, Ackerman achète seul ou avec sa belle-famille des propriétés dans la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent, de part et d'autre des caves transmises par son père en juin 1863, ainsi que dans la ville de Saumur. De 1881 à 1885, le chef de famille achète diverses terres et châteaux sur la rive droite de la Loire, en face de Saumur, contrairement à nombre de ses contemporains négociants et industriels qui se font construire ou investissent dans des châteaux de la rive gauche, sur le coteau ou à son pied, en amont et en aval de Saumur. Il n'est plus question pour Ackerman d'augmenter son emprise autour des caves de Saint-Florent mais de constituer un vaste patrimoine foncier familial.

D'après les données sur les acquisitions de biens immobiliers par Louis-Ferdinand Ackerman entre 1863 et 1897 (Annexe 23), hormis les ventes réalisées par lui-même ou par ses filles jusqu'en 1914, le négociant achète plus de 722 hectares de biens immeubles et fonciers¹¹⁵², composés de terres bâties et non bâties, pour un total de 1 290 000 F environ : l'inscription du 7 février 1895 n'est pas comptabilisée (en bleu dans le tableau, Annexe 23) car c'est un ensemble de biens immobiliers, constitués des biens acquis précédemment par Jean-Baptiste Ackerman puis par Louis-Ferdinand Ackerman, apportés au capital de la société anonyme et transformés en actions ; la comptabilisation de ces 310 000 F constituerait donc un doublon et entrainerait un gonflement de la

¹¹⁵² Cette superficie correspond à 9/10^e de celle de l'actuel parc du Château de Versailles qui contient 800 hectares ; plus près de l'Anjou, la superficie agglomérée des propriétés de Louis-Ferdinand Ackerman représente 1,2 fois celle de l'île Saint-Aubin au nord d'Angers qui, n'ayant peu bougé depuis des siècles, a une superficie de 600 hectares.

valeur totale des acquisitions immobilières (Annexe 23). En revanche, la comptabilisation dans cette inscription des superficies des biens immeubles qui constituent l'établissement est intéressante car elles ne sont pas indiquées au moment des acquisitions successives, en 1863 puis en 1895. De 1875 à 1908, Louis-Ferdinand Ackerman revend ou donne en avancement d'hoirie environ 107 hectares pour un total 295 000 F, soit 15 % de la superficie et près d'un quart de la valeur de ses propriétés foncières : la majorité de ces ventes est effectuée à Saint-Hilaire-Saint-Florent et à Neuillé.

L'achat du domaine de l'Aleu en 1870 est important car il est réalisé par moitié avec ses beaux-parents, pour 95 000 F. Ce vaste domaine de plus de 34 hectares, divisés en 31 lots, domine le nord-ouest de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent. En dehors de la maison de maître de l'Aleu avec ses dépendances qui forment plus de 1 000m², le domaine compte de nombreuses fermes, des pressoirs et environ 4 hectares 78 ares et 42 centiares de vignes et de terres avec une partie plantée en vigne, soit près de 13% de la superficie totale du domaine (Annexe 23)¹¹⁵³. Après la mort de Jacques Bineau, sa veuve et ses héritiers vendent rapidement, morceau par morceau, le domaine de l'Aleu en 1875 et 1876 avec une plus-value à la revente, ce qui permet d'autres achats de biens par la suite.

Le 13 mars 1875, Louis-Ferdinand Ackerman achète pour 40 000 F l'hôtel particulier situé à l'angle du Pont Cessart et de la rue Royale au cœur de Saumur, le même que ses parents avaient achetés en 1836 et furent obligés de vendre à perte en février 1842. Ce vaste hôtel est le lieu de naissance de Louis-Ferdinand Ackerman et le lieu de vie de la famille Ackerman-Laurance avant 1842. Son achat par Louis-Ferdinand Ackerman est un acte fort, une revanche du fils Ackerman qui « rachète » la propriété de l'immeuble, expression publique de la richesse de ses parents ; nous pouvons émettre l'hypothèse d'une part d'intime et d'émotion dans cet achat¹¹⁵⁴. L'hôtel comporte par ailleurs plusieurs entrées et appartements indépendants, ce qui permet de signer des baux et obtenir des revenus locatifs.

¹¹⁵³ ADML, 4 Q 14141, registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété, vol. 728, case 72, Ackerman Louis-Ferdinand, 19 juillet 1870, acquisition, 95 000 F.

¹¹⁵⁴ ADML, 4 Q1 4303, registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété, vol. 890, case 23, Ackerman Louis-Ferdinand, 13 mars 1875, acquisition, 40 000 F.

Le 18 octobre 1881, le domaine du Goupillon à Neuillé, composé du château, des propriétés alentours et de diverses parcelles de terres et de vignes formant ensemble près de 50 hectares, sont achetés pour 154 000 F par Louis-Ferdinand Ackerman, complétés par des achats suivants en 1882 et 1883. Cette acquisition est centrale pour la famille puisque la propriété du Goupillon, avec les parcelles achetées ultérieurement, est constituée en dot à Jeanne Ackerman, la fille aînée, lors de son mariage avec de Laulanié ; le domaine comporte en outre plusieurs hectares de terres et vignes. Dans l'acte translatif de propriété du 18 octobre 1881, les vignes et terres comportant des vignes en polyculture, représentent en effet près de 42% de la superficie de la propriété du Goupillon et 6% des parcelles détachées, soit ensemble près de 30% de la superficie totale en 1881 (1431,7 ares sur 4980,58 ares)¹¹⁵⁵. Il faut par ailleurs préciser que les 2/3 des achats de propriétés immeubles en 1882 et 1883 qui complètent le domaine du Goupillon comportent des vignes (voir les lignes 18 février 1882 et 17 mars 1883, Annexe 23). Outre l'affermage des bâtiments d'exploitation et des terres labourables, le vin issu des vignes de Neuillé entre dans les cuvées de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance. Il s'agit principalement de vins blancs et de vins gris de cépage « Groslots », plus connu sous l'orthographe « Groleau », pour fournir en jus et en volume, les cuvées pour faire les vins mousseux. Ludovic de Laulanié vend en novembre 1908, 118,34 hectolitres de vin pour 4 838,8 F soit environ 41 F l'hectolitre de « grolots ». Il en est de même pour les quelques vignes de Vernantes possédées par Louis-Ferdinand Ackerman. Louis-Ferdinand vend 31,50 hectolitres de vin blanc pour 595 F et 364,70 hectolitres de vin gris pour 5 252 F en octobre 1901, soit respectivement environ 18 et 14 F l'hectolitre de vin produit sur ses terres de Jalesnes, à Vernantes¹¹⁵⁶. Le faible prix de vente de ces vins de la rive droite de la Loire est largement inférieur à celui des vins de Haut-Anjou, des côteaux de Saumur ou de Touraine. Ces ventes augmentent sensiblement les revenus d'Ackerman et de Laulanié, à

¹¹⁵⁵ ADML, 4 Q 14543, registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété, vol. 1130, case 46, Ackerman Louis-Ferdinand, 18 octobre 1881, acquisition, 154000F.

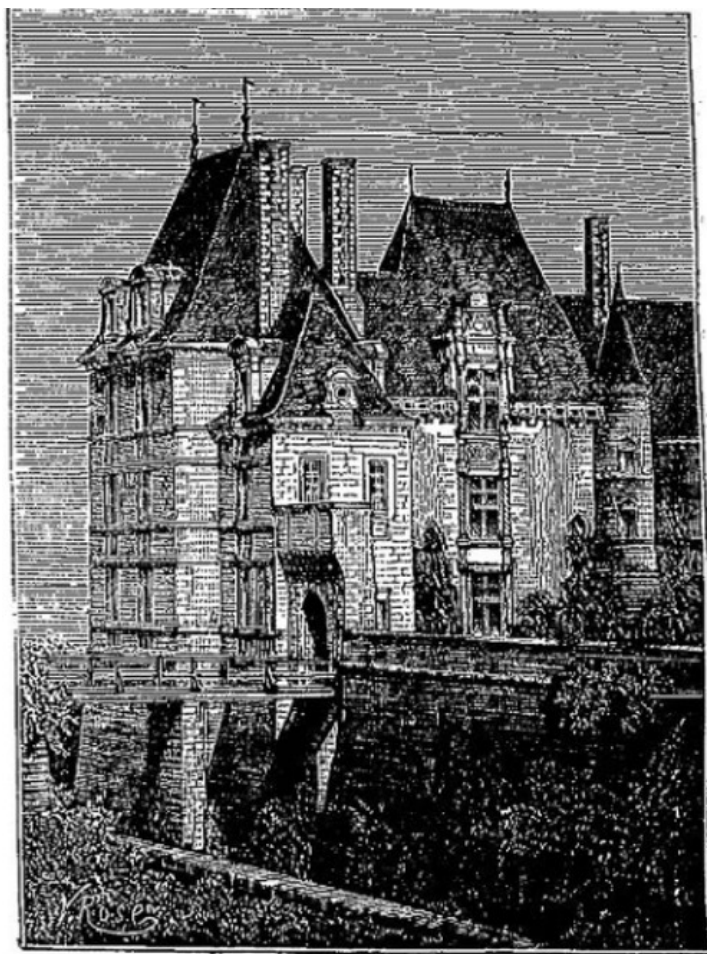
¹¹⁵⁶ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, livres journaux des administrateurs, Ludovic de Laulanié, Paris, entrée du 30 novembre 1908 et Louis-Ferdinand Ackerman, Vernantes, Jalesnes, entrée du 7 octobre 1901.

la fois par le paiement de ces vins et la diminution des coûts pour la maison Ackerman-Laurance, ce qui se répercute sur le bénéfice net et les dividendes.

Enfin, l'achat le plus important par le montant et la superficie, le plus expressif traduit la position sociale et la fortune de la famille Ackerman, est réalisé le 11 novembre 1882 : il s'agit des biens fonciers et immobiliers du château de Jalesnes et les terres dépendantes, comptant au total plus de 608 hectares pour 780 000 F environ. Si le château et le domaine du Goupillon ont été achetés entre 1881 et 1884 pour être rapidement transmis par la dot en 1884, le château de Jalesnes est véritablement destiné à être habité par Louis-Ferdinand Ackerman, son épouse et toute la famille, les filles et les gendres avec l'espoir de voir grandir les petits-enfants et de léguer un important patrimoine. En 1899, *l'Annuaire des châteaux et des départements* qui recense 40000 noms et adresses de l'aristocratie, du high life (...) de tous les propriétaires des châteaux de France indique que Louis-Ferdinand « a restauré le château dans son style primitif » et joint une gravure de l'édifice bâti aux XVI^e et XVII^e siècles (Image 15)¹¹⁵⁷.

¹¹⁵⁷ B.N.F., *Gallica, Annuaire des châteaux et des départements : 40.000 noms & adresses de l'aristocratie, du high life, de la colonie étrangère, du monde politique, de la magistrature, de l'armée, du clergé, des sciences, lettres et beaux-arts, de tous les propriétaires des châteaux de France, etc. etc., avec notices descriptives, anecdotiques & illustrations, publications*, Paris, La Fare, 1899, p. 5.

Image 15 : Lithographie du château de Jalesnes et de ses douves,
1899



Château de Jalesnes (Maine-et-Loire) : M. Louis ACKERMAN.

Source : B.N.F., *Gallica, Annuaire des châteaux et des départements ...*,
Paris, La Fare, 1899, p. 5.

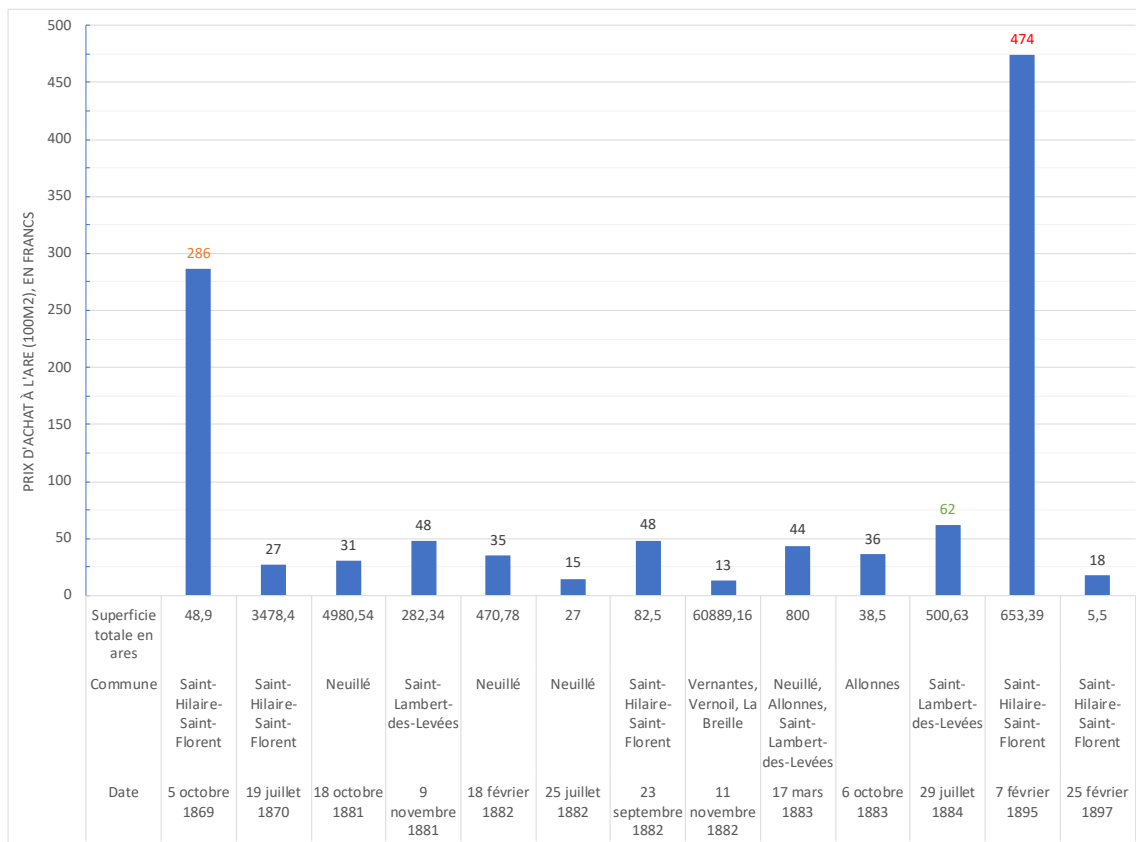
Pour la grande majorité des acquisitions de Louis-Ferdinand sur la rive gauche de la Loire, de Saint-Hilaire-Saint-Florent et Saumur, les données sur les surfaces et les références au cadastre ne sont pas précisées tandis qu'au contraire, pour les acquisitions de la rive droite, Saint-Lambert-des-Levées, Neuillé, Allonnes, Vernantes, La Breille, de telles données sont précisées dans les archives de l'enregistrement. Il est alors quasiment impossible de cartographier avec précision l'ensemble des propriétés immobilières qui appartiennent à Louis-Ferdinand Ackerman à Saint-Florent et Saumur. C'est donc par la valeur d'achat et non par la surface que nous pouvons établir un classement des acquisitions de

Louis-Ferdinand Ackerman (Graphique 10). Ce mode de calcul est plus approprié car les propriétés de Neuillé achetées en 1881 et 1882 et les lots qui composent la propriété de Jalesnes, en février 1895, représentent plus de 90% des superficies possédées par le négociant et industriel, ce qui sous-estime la valeur des propriétés de la rive gauche par rapport à celles de la rive droite de la Loire. Cette forte proportion des propriétés de Neuillé et de Vernantes dans le total des surfaces détenues par Louis-Ferdinand se retrouve également dans le total en valeur mais dans une moindre mesure (76 %) ; les propriétés de Saint-Hilaire-Saint-Florent comptent alors pour 20 % de la valeur totale des biens fonciers d’Ackerman.

Il est toutefois intéressant de croiser les données de superficie avec celles de prix d’achat pour connaître la valeur de la propriété à l’are, afin de déterminer un classement de la valeur de ces propriétés, selon les communes (Graphique 10)¹¹⁵⁸. Les données sur le prix d’achat à l’are, arrondies au supérieur, démontrent que ce sont les propriétés de Saint-Hilaire-Saint-Florent qui ont la valeur la plus élevée avec le maximum de 474 F l’are atteint pour les biens immeubles qui font partie de l’établissement au moment de la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme en 1894. L’achat en octobre 1869 des maisons d’habitation, caves, jardins, ateliers et terrains qui bordent le Thouet, atteint les 286 F l’are. Deux propriétés de la commune sont toutefois sous le seuil des 40 F : le domaine de l’Alleu acheté par moitié avec les beaux-parents Bineau le 19 juillet 1870 et la vente par la société anonyme de 550 m² de terre à très bas prix à son principal actionnaire et propriétaire, Ackerman.

¹¹⁵⁸ 1 are = 100m².

Graphique 10 : Valeur à l'are des principales propriétés foncières de Louis-Ferdinand Ackerman, 1869-1897.



Il n'y a pas de données de superficie pour les biens de Saumur mais ce sont probablement les propriétés situées dans la vieille ville qui ont le prix à l'are le plus conséquent et donc la valeur la plus importante parmi les biens de Louis-Ferdinand Ackerman : les superficies sont moindres mais les prix sont de plusieurs milliers de francs. De manière générale, les propriétés sur les communes les plus proches de la ville de Saumur, Saint-Hilaire-Saint-Florent et Saint-Lambert-des-Levées, ont des prix à l'are plus élevés ; ceci s'explique principalement par l'existence d'un important bâti avec des revenus annuels locatifs ou d'exploitation estimés comme conséquents, ce qui augmente la valeur du foncier. Le prix de l'are pour les propriétés de Neuillé ne franchit pas le seuil de 40 F si elles ne sont pas complétées par des parcelles de terres d'Allonnes et de Saint-Lambert-des-Levées, plus proches du chef-lieu du Saumurois. Plus surprenant encore, les propriétés de Vernantes, formant 60% de la valeur totale des acquisitions de Louis-Ferdinand Ackerman entre 1863 et 1897, présentent le plus faible prix à l'are de toute la série, soit 13 F. Ainsi, si par l'étendue et par le

prix total d'achat, les propriétés de la rive droite de la Loire, situées plus en avant dans les terres à la frontière entre le Saumurois et le Baugeois, sont plus importantes, les biens de Saint-Hilaire-Saint-Florent et *a priori* de Saumur ont généralement plus de valeur dans le patrimoine foncier de Louis-Ferdinand Ackerman.

Ces biens de nature, de superficie et de valeurs diverses et variées n'ont pas pour seul usage de constituer une fortune personnelle et familiale solide, une sécurité dans la propriété et la constitution d'un patrimoine. Ils servent également à nourrir les désirs de notabilité et les enjeux de sociabilité de la maison et la famille Ackerman-Laurance

3.3. Politique et philanthropie

3.3.1. La participation à la vie municipale

Louis-Ferdinand Ackerman participe à la vie de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent à la fin du Second Empire et pendant les trente premières années de la III^e République. Il entre dans le conseil municipal de la petite commune au moment des dernières batailles du Second Empire autour de Metz, le 18 août 1870, après l'élection comme maire provisoire d'Antoine Poitou, aux côtés d'Étienne Bouvet-Ladubay, ce dernier étant le chef d'une maison de vin mousseux concurrente.

Bouvet-Ladubay, l'ancien maire De la Frégeolière dont Ackerman père a été l'adjoint, Florentin Bourdon ancien chef de caves de la maison Ackerman-Laurance et Louis-Ferdinand Ackerman, sont chargés, dans le contexte de la guerre, du conseil de recensement de la Garde nationale. Ackerman se porte candidat en septembre 1870 au grade de lieutenant mais il ne recueille que quatre voix sur les quarante-trois nécessaires pour obtenir la majorité, ce qui est un désaveu politique¹¹⁵⁹. Il ne fait donc pas partie de la Garde nationale communale en 1870-1871. Louis-Ferdinand reste seulement membre du conseil

¹¹⁵⁹ AMS, 255 W 3, Conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, registre des délibérations, 18 août 1870.

municipal, malgré plusieurs tentatives pour se faire élire maire, lors de l'élection de 1876, ou comme premier adjoint aux scrutins de 1878 et 1881 (Figure 1). L'aspiration politique de Louis-Ferdinand Ackerman est réelle au début de la III^e République mais il n'a été ni plébiscité, ni soutenu pour être élu à la tête de la commune face à Antoine Poitou et Bouvet-Ladubay qui dominent pendant plus d'une décennie la vie municipale de Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Figure 1 : Chronologie de la participation des chefs de la maison Ackerman-Laurance au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1871-1914

	Dates	Maire	1 ^{er} adjoint	Fonctions
	1870-1876	Antoine Poitou	Bouvet-Ladubay	Louis Ackerman, conseiller municipal août 1870-mai 1871; mai 1873-avril 1874; mai 1875 - ?
	1876-1878	Antoine Poitou	Bouvet-Ladubay	Louis Ackerman candidat maire, élu conseiller municipal
	1878-1881	Antoine Poitou	Bouvet Ladubay	Louis Ackerman candidat 1er adjoint, élu conseiller municipal
Mort du maire en 1882	1881-1882	Antoine Poitou	Bouvet-Ladubay	Louis Ackerman, candidat 1er adjoint, conseiller municipal
Suspension en 1886 - 1887	1882-1888	Jules de Neuville	Henri Grosbois	Louis Ackerman, conseiller municipal
	1888-1892	Joseph Lavalette	Henri Grosbois	Louis Ackerman, conseiller municipal
Démission du maire Lavalette 1900	1892-1900	Joseph Lavalette	Désiré Baillargeau	Louis Ackerman, conseiller municipal
	1900-1907	Léopold Palustre		Paul Aubert, conseiller municipal
Démission-réélection du maire en 1907	1907-1914	Jules Amiot	Jules de Neuville	Raymond de Luze, conseiller municipal

Après 1882, il ne cherche plus à se porter candidat. Ackerman est toutefois apprécié des maires successifs, du moins est-il estimé indispensable car il reste conseiller municipal de 1870 à 1900, sous trois maires différents. Il ne quitte en effet le conseil municipal que le 11 février 1900, au moment où il annonce son départ de la commune pour vivre définitivement dans son château de Jalesnes, à Vernantes. Et si Louis-Ferdinand ne participe plus à la vie de la commune, Paul Aubert en 1900 puis Raymond de Luze à partir de 1904, les administrateurs de la compagnie, prennent le relais et rejoignent le conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent (Figure 1) : ce n'est donc pas tant Ackerman qui est sollicité que les dirigeants de l'entreprise.

Sous la III^e République, une grande majorité des hommes dirigeants des maisons de vins mousseux participe au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, notamment après 1882, car l'industrie des vins mousseux est la première ressource de la commune : il y a bien entendu « Louis Ackerman », Étienne Bouvet-Ladubay, Constant Bourdon, Jules de Neuville et Jules Amiot qui se font élire maire, puis au début du XX^e siècle, Maurice Amiot, Paul Aubert, Rémy Père, Raymond de Luze, Pierre Girard-Bouvet. Tous sont négociants, tous sont dans l'industrie des vins mousseux.

Il y a peu de traces dans les délibérations du conseil municipal d'actions qui impliquent Louis-Ferdinand Ackerman, sauf sur le sujet de l'école pour garçons. Le projet d'une maison, à la fois école de garçons et mairie, est discuté depuis 1857, sans cesse ajourné, faute de ressources suffisantes. Une école primaire pour filles existe, dirigée par les sœurs de la congrégation Sainte-Anne ; la congrégation accepte quelques garçons mais ils sont peu nombreux.

La vente de la cure et de l'ancienne mairie pour 20 000 F à Bouvet-Ladubay en décembre 1876 donne les moyens financiers nécessaires pour acheter ou bâtir une nouvelle mairie et une école pour garçons. En août 1877, Ackerman propose de vendre à la commune une maison et un jardin d'une superficie de 700 m² afin d'installer la mairie, l'école de garçons et le logement pour l'instituteur au prix de 14 000 F¹¹⁶⁰. Le conseil municipal, sauf Louis-Ferdinand Ackerman intéressé dans l'affaire, vote l'achat « considérant qu'il est avantageux pour la commune de faire cette acquisition (...) sans qu'il soit besoin d'y faire beaucoup de frais »¹¹⁶¹. Cet ensemble correspond à une petite partie d'un lot acheté par lui et son épouse le 2 décembre 1875 comprenant plusieurs maisons et bâtiments, jardin, caves et clos sur le coteau ainsi que des terres à Saint-Hilaire-Saint-Florent (Annexe 23). La vente de la maison et du jardin permet d'avoir une école de garçons et la mairie dans le bourg de la commune¹¹⁶².

¹¹⁶⁰ AMS, 255 W 3, Conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, registre des délibérations, 29 août 1877.

¹¹⁶¹ AMS, 255 W 3, Conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, registre des délibérations, 29 août 1877.

¹¹⁶² L'ancienne école de garçons est aujourd'hui l'école des vins de la maison Langlois-Château. Une grande partie des habitations, caves et bâtiments, y compris le terrain sur le coteau, appartenait à Louis-Ferdinand Ackerman.

Contrairement au don gratuit pour l'école de filles de la Frégéolière, sous condition d'enseignement catholique et de soins par des sœurs, la vente d'Ackerman est sans conditions, ce qui ne permet toutefois pas d'apprécier l'opinion politique du négociant, sur l'enseignement laïc notamment. Aux yeux du sous-préfet, les maires et les adjoints de la commune sont soit qualifiés de conservateurs, soit de réactionnaires au XIX^e siècle. Cependant, si Louis-Ferdinand Ackerman était opposé à l'école communale, il n'aurait tout simplement pas vendu maisons et terrains à la municipalité.

Le sous-préfet de Saumur, lors des élections entre 1871 et 1874, colle l'étiquette de conservateur aux élus Antoine Poitou et Étienne Bouvet-Ladubay. Il précise sa définition du mot conservateur en axant sur l'intérêt personnel des élus, leur attachement à l'Empire mais leur tolérance envers la République : « (...) à quelques exceptions près, les maires qualifiés du mot conservateur, sont sans opinions politiques (sic). Ils tiennent, comme tous leurs électeurs, [souligné dans la source] à bien vendre leurs durées, leur drapeau « c'est l'intérêt personnel », ils ont horreur de la légitimité et du drapeau blanc. Ils supportent très bien la république. Ils accepteraient avec plaisir un d'Orléans, mais, s'ils avaient le choix, ils acclameraient l'Empire ou un Bonaparte »¹¹⁶³. Louis-Ferdinand Ackerman est candidat face au maire Poitou et à l'adjoint Bouvet-Ladubay entre 1876 et 1882 mais rien ne précise qu'il est dans l'opposition politique. C'est sous le mandat de deux « conservateurs » qu'Ackerman vend à la commune la maison et le jardin pour aménager la mairie, l'école et le logement de l'instituteur, à la charge de la municipalité. Lorsque Poitou meurt en 1882, l'administration craint que la municipalité ne demeure « réactionnaire » mais lorsque la mairie change, les maires Jules de Neuville et Jules Amiot sont aussi jugés réactionnaires ; Amiot est même trouvé insolent par le sous-préfet après la démission fracassante du maire en 1907, qui refuse de n'être qu'une « machine à signer » de la préfecture¹¹⁶⁴. La petite commune tient tête à l'État et à ses hauts fonctionnaires.

¹¹⁶³ ADML, 3 M 655, Pièces collectives de l'arrondissement concernant les maires et adjoints élus : liste par canton des maires et adjoints des municipalités électives, 1871-1874, Saint-Hilaire-Saint-Florent.

¹¹⁶⁴ « M. Amiot est un officier [d'infanterie] démissionnaire, jeune, cassant, mal élevé malgré la grosse fortune, qui affecte dans ses rapports avec ses collègues du conseil municipal si agit qu'il suit et avec nous, une brutalité plus que militaire et méprisante ». ADML, 3 M 802, Pièces

Il est bien plus difficile de qualifier la couleur politique du négociant Louis-Ferdinand Ackerman que du distillateur et maire de Saumur, James Combier, qui s'affirme ouvertement comme républicain laïc menant une politique anticléricale dans sa ville. Ce dernier propose même au sous-préfet sa démission et celle du conseil municipal après l'élection d'un médecin défenseur des hospices, aux élections qui suivent la loi du 28 mars 1882 qui rend l'école primaire gratuite, obligatoire et laïque¹¹⁶⁵.

S'il est difficile de connaître les opinions politiques de Louis-Ferdinand Ackerman par sa participation au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent pendant trente ans, il n'est pas plus aisé de le savoir par d'autres sources car la participation d'Ackerman à la défense d'une économie libérale de Saumur est moins active que celle de son père. Il est cependant juge au tribunal de commerce et à la chambre du commerce du département. Il est également cité dans les soutiens du commerce à la demande du conseil municipal de Saumur de l'ouverture d'une succursale de la banque de France auprès du préfet, du Conseil général et du Ministre des finances en 1872¹¹⁶⁶.

3.3.2. Bonnes œuvres et sponsoring sportif

a) Bienfaisance

Les pratiques de bienfaisance des maisons de vins mousseux sont généralement celles de patronage et de mécénat. Les exemples de patronage les plus démonstratifs au XIX^e siècle ont été ceux de la maison Bouvet-Ladubay : Étienne Bouvet a fait construire des logements individuels pour ses ouvriers, à proximité de ses caves ainsi qu'un théâtre, en face de l'établissement, au bord

collectives de l'arrondissement concernant les maires et adjoints élus : liste par canton des maires et adjoints des municipalités électives, lettre du sous-préfet au préfet de Maine-et-Loire, 25 juillet 1908.

¹¹⁶⁵ ADML, 3 M 708, Conseil municipal de Saumur, lettre du 16 avril 1882, le maire de Saumur Combier à Monsieur le sous-préfet, lettre de démission du conseil municipal.

¹¹⁶⁶ AMS, *L'Echo saumurois*, « Chronique locale et de l'Ouest ; Conseil municipal », mercredi 15 novembre 1872.

du Thouet¹¹⁶⁷. En l'état des sources, le patronage n'est pas en œuvre dans la maison Ackerman-Laurance, mais Louis-Ferdinand Ackerman fait acte de charité et se montre généreux envers des œuvres philanthropiques. Les démonstrations de bienfaisance sont réelles mais mesurées.

Louis-Ferdinand Ackerman et Ludovic de Laulanié de Sainte-Croix, son gendre, sont conseillers dans le comité de Saumur de la Société de secours aux blessés militaires des armées de terre et de mer, ou Croix-Rouge française, au moins en 1891 et 1894¹¹⁶⁸. Les femmes de la maison Ackerman-Laurance font également partie de la Société dans le « comité des dames de Saumur ». Madame de Laulanié de Sainte-Croix, c'est-à-dire Jeanne Ackerman, est trésorière en 1891 puis secrétaire et trésorière-adjointe en 1894 tandis que madame Chasseloup de Châtillon, la femme de Paul Aubert, est conseillère du comité¹¹⁶⁹. Il faut dire que les gendres de Louis-Ferdinand Ackerman et nombre de membres de sa famille sont des militaires, officiers dans l'armée française.

Au plus près des intérêts de la société, la maison Ackerman-Laurance est membre de la *Wine Trade Benevolent Society*, un organisme de charité fondé en 1886 par les marchands de vins et d'alcools de Londres¹¹⁷⁰. *The Wine Trade Benevolent Society* est largement financée par les négociants de vins et spiritueux du Royaume-Uni mais aussi par les négociants français ; elle constitue un vaste réseau qui relie les hommes du commerce britannique des alcools, fournisseurs, négociants, agents et principaux clients. En 1911, pour le centenaire de la maison Ackerman-Laurance, le conseil d'administration fait un don de 625 £ (15 825,5 F) à la *Wine Trade Benevolent Society*, soit l'équivalent de 40% des dépenses annuelles de publicité en Angleterre et 12% des frais généraux nets de l'entreprise en 1911. En contrepartie, les vins mousseux de la

¹¹⁶⁷ Site web Bouvet-Ladubay, « L'histoire de la maison », url : <https://www.bouvet-ladubay.fr/la-maison/l-histoire-de-la-maison/>.

¹¹⁶⁸ B.N.F., *Gallica, Société de secours aux blessés militaires des armées de terre et de mer (Croix-Rouge française)*, 1891 et 1894, 9^e région, Maine-et-Loire, comité de Saumur, conseillers.

¹¹⁶⁹ B.N.F., *Gallica, Société de secours aux blessés militaires des armées de terre et de mer (Croix-Rouge française)*, 1891 et 1894, 9^e région, Maine-et-Loire, comité de Saumur, comité des dames de Saumur.

¹¹⁷⁰ *The Wine Trade Benevolent Society* vient en aide matérielle et financière aux travailleurs de l'industrie des vins et alcools au Royaume-Uni ainsi qu'à leurs familles, que ce soit dans la production, la commercialisation et la distribution. En mars 2020, *The Benevolent* a changé de nom pour devenir *The Drinks Trust*. Comme depuis sa fondation, ce sont les professionnels du vin et des alcools qui financent cette société de charité et soutien. *The Drinks Trust*, url : www.drinkstrust.org.uk, "Who We Are", "Our History", consulté le vendredi 7 août 2020.

maison Ackerman-Laurance sont mis à l'honneur au banquet annuel de la *Wine Trade*, le 25 avril 1911, ce qui est une grande publicité pour la maison.

Les livres des frais généraux de la maison Ackerman-Laurance entre 1909 et 1915 révèle, dans sa section « divers », les dons de bienfaisance et de charité à plusieurs personnes et institutions locales, nationales et internationales (Tableau 26). En dehors de la contribution exceptionnelle à la *Wine Trade Benevolent Society* en 1911, les dons les plus réguliers et les plus importants vont aux institutions catholiques, et en premier, à la communauté des religieuses du Bon-Pasteur qui ont deux maisons à Saint-Hilaire-Saint-Florent : les sœurs du Bon-Pasteur ont la charge des filles mineures dites délinquantes et des filles-mère ; le siège se trouve à Angers. Le don augmente de 1911 à 1915, passant de près de 100 F à plus de 650 F. L'Hospice de Saint-Florent, également géré par les religieuses, reçoit 400 F par an. L'école des filles et le curé de Saint-Florent reçoivent aussi des aides, exceptionnelles pour l'école, régulières pour le curé : elles sont destinées aux pauvres de la commune. La tendance est à l'augmentation des dons entre 1910 et 1915 avec toutefois un net ralentissement en 1915. Avec l'entrée dans la Première Guerre mondiale, les ressources de l'entreprise baissent considérablement tout comme le gros de la main-d'œuvre, majoritairement composée d'hommes mobilisés sur le front ; dès 1915, la maison Ackerman-Laurance réalise des dons pour les blessés de guerre.

Il est intéressant de noter les contributions à des sociétés anglaises de bienfaisance, comme le Royal Automobile club. Les directeurs de la maison Ackerman-Laurance ne réalisent pas seulement des dons, ils soutiennent, par leur adhésion, par leur don de vins mousseux divers sports émergents et en vogue à la Belle Époque.

Tableau 26 : Dépenses de bienfaisance de la maison Ackerman-Laurance, 1910-1915

Institution/année	1910	1911	1912	1913	1914	1915	Total 1910-1915
<i>Benevolent Society</i>		15825,5					15825,5
Bon Pasteur		105,25	407,2	447,4	649,66	655,9	2265,31
Hospice de Saint-Florent	400	400	400	400	400		2000
École de filles				500			500
<i>Royal Automobile Club</i>	131,3	131,25				131,3	393,75
Société de Bienfaisance de Londres	100	50		50		100	300
Au curé de Saint-Florent		100	100		100		300
Pour les pauvres de Saint-Florent				100			100
Kermesse	50			50			100
Fête de Saint-Florent	50				20		70
Société française de bienfaisance			50				50
Mutilé de la guerre						50	50
Comité de secours aux blessés						40	40
École libre	30						30
Total	761,3	16612	957,2	1547	1169,7	977,1	22024,56

Source : ADML, 222 J 1146-1147, Fonds A-L, Livres des frais généraux, 1909-1914, 1914-1922, « Divers ».

b) Participation aux sports et événements sportifs

Louis-Ferdinand Ackerman, Paul Aubert, Ludovic de Laulanié et Louis Marcadeux, le représentant de commerce pour la France entière, sont tous membres du Veloce Club de Saint-Hilaire-Saint-Florent, dont la cotisation annuelle est de 10 F, mais pas Raymond de Luze qui préfère le cercle d'escrime, dont la cotisation annuelle est de 60 F, ce qui réserve ce sport à une élite d'argent. La pratique sportive du vélo est plus populaire que la pratique de loisir, bourgeoise, ou que l'escrime, noble. Louis Marcadeux est même secrétaire du

Véloce Club de Saumur et se fait le rapporteur des courses organisées dans le Saumurois. Dans la revue *Le Véloce Sport*, il relate dans la rubrique « Échos de la piste » une course régionale du 16 mai 1886 qui a eu lieu à Longué, sur le champ de foire, avec quatre courses, dont une de championnat, des prix et à chaque fois, cinq à dix « partants ». La fête est suivie d'un dîner ainsi que d'un bal offert par le Véloce Club de Saumur aux habitants de Longué ; une quête est par ailleurs faite pendant la course et réunit 20 F destinés aux pauvres de la commune¹¹⁷¹. Ackerman, de Laulanié et de Luze sont également adhérents à l'union athlétique pour 10 F et à la société de gymnastique pour 20 F par an.

La maison Ackerman-Laurance soutient par ailleurs la société nautique et ses régates en 1911 et 1914, aux côtés des autres maisons de vins mousseux¹¹⁷². Les personnalités politiques et économiques de Saumur sont rassemblées sur les quais pour assister à la compétition, « une foule élégante et choisie » selon *l'Écho saumurois*. En 1914, le journal local en donne le détail. Il y a bien entendu les hommes politiques, le maire, les députés, les conseillers généraux, le conseiller d'arrondissement ; le président de la chambre de commerce et le président d'honneur de la société Nautique de Saumur, Girard-Bouvet de la maison Bouvet-Ladubay. De nombreuses sociétés apportent leur concours à l'organisation des régates dont la maison Combier et les nouvelles Galeries et toutes les maisons de mousseux : Bouvet-Ladubay, Ackerman-Laurance, Gustave Tessier et Cie, Veuve Amiot, Charbonneau et Lehou, Landais, Amy frère et autres¹¹⁷³.

Surtout, Louis-Ferdinand Ackerman et Raymond de Luze sont des fervents praticiens du tir au fusil en plus de pratiquer la chasse et le tir aux pigeons. Tous les deux sont inscrits dans une société de tir locale. Par la voie de la maison Ackerman-Laurance, Louis-Ferdinand Ackerman allie la passion à l'intérêt. Il apporte notamment sa contribution à l'événement annuel de tir de la *National Rifle Association* anglaise, fondée en 1859, par le don de six caisses de douze bouteilles de Dry-Royal comme « extra prize » à Wimbledon. Ce rassemblement annuel, protégé par une charte royale et inauguré par des membres de la famille de la Reine Victoria, a en effet lieu à Wimbledon avant 1888, ce qui nous permet

¹¹⁷¹ B.N.F., *Gallica, Le Véloce-sport (Bordeaux)*, 27 mai 1886, « Échos de la piste », p. 265.

¹¹⁷² AMS, *Écho saumurois*, « les régates », samedi 15 et 16 juillet 1911.

¹¹⁷³ AMS, *Écho saumurois*, « les régates », lundi 13 et 14 juillet 1914.

de dater la participation de la maison Ackerman-Laurance à cet événement entre la création de la marque Dry-Royal en 1882 et 1888¹¹⁷⁴.

Ce temps de libertés prend fin pour la maison Ackerman-Laurance et l'industrie des vins mousseux de Saumur en général avec les procès du syndicat du commerce des vins de champagne à la fin du XIX^e siècle pour lutter contre les fraudes, les contrefaçons et protéger l'utilisation du mot Champagne.

4. La guerre des Champenois aux vins mousseux Saumurois (1890-1894)

4.1. Une bataille pour l'utilisation du mot Champagne : le procès du syndicat du commerce des vins de Champagne contre la maison Ackerman-Laurance

4.1.1. Les enjeux du procès pour les parties

Le 30 juin 1890, Ludovic de Laulanié écrit une lettre à James Blyth de la maison W. & A. Gilbey. Il informe de l'imminence d'une attaque du syndicat du commerce des vins de Champagne pour interdire l'usage de l'expression « Champagne de Saumur » sur les tableaux publicitaires anglais des vins Dry-Royal disposés dans les gares de chemin de fer au Royaume-Uni. Le gendre de Louis-Ferdinand Ackerman ne cache pas au principal client et partenaire que le combat s'annonce difficile contre le puissant syndicat et que la bataille va mobiliser toutes les ressources : « we shall need all our friends, & we trust that once again your help will not be wanting »¹¹⁷⁵. Le 5 juillet 1890, la maison saumuroise annonce à John N. Bishop et aux agents Sayce de Liverpool et MacDougall de Glasgow l'assignation reçue par Florent Walbaum, le président du

¹¹⁷⁴ ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, affiche « National Rifle association, Wimbledon, Proze meeting, Monday 14th July next, dim.: 204x99cm, couleurs. "Extra pizes", "Six cases of "Dry-Royal" Champagne. Presented by Ackerman-Laurance, 41 Crutched Friars.

¹¹⁷⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, 30 juin 1890-30 août 1892, n°1-2, lettre de Laulanié à Blyth, 30 juin 1890.

syndicat champenois. Une période de quatre années de conflit s'ouvre alors pendant lesquelles la maison Ackerman-Laurance remue ciel et terre pour défendre son industrie, son commerce et son image en Angleterre et en France.

La maison Ackerman-Laurance a renoncé à utiliser le mot Champagne en France en 1887, après les procès perdus des négociants saumurois Lecluse et Tessier, attaqués par le puissant syndicat de Champagne. Le principal argument des Saumurois est que le mot « champagne » est utilisé indistinctement en Angleterre et à l'étranger pour désigner des boissons mousseuses, dans une conception très libérale des noms de produits et de commerce : selon eux, le mot « champagne » désigne une nature de produit et non un vin issu d'une récolte et d'un mode de production spécial dans un territoire défini. Ils en veulent pour preuve les « Champagne cider », « Kola Champagne », ou « American Champagne » qui sont listés dans les revues spécialisées en Angleterre¹¹⁷⁶. De plus, le mot est toujours utilisé dans les différentes publicités commandées par la maison Ackerman-Laurance de Londres en association avec « Saumur », qui indique le lieu réel de production¹¹⁷⁷. C'est précisément sur ces deux points, la signification du mot « Champagne » et la responsabilité dans la publicité en Angleterre, que repose le litige qui oppose le syndicat et la maison Ackerman-Laurance.

Le syndicat du commerce des vins de Champagne n'attaque pas Ackerman-Laurance sur sa publicité et sa commercialisation en France mais bien sur ce qui fait le cœur du volume, de la valeur et de son réseau de commerce : le Dry-Royal et le Royaume-Uni et par extension les territoires et colonies de l'Empire britannique. Il n'est plus question pour les Champenois de se limiter à la France pour réserver et protéger le mot Champagne mais bien de contraindre les

¹¹⁷⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 26 novembre 1890.

¹¹⁷⁷ Notons toutefois que le lieu réel de production des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance est Saint-Hilaire-Saint-Florent et non Saumur. Au carrefour du XIX^e siècle et du XX^e siècle, les administrateurs de la maison Ackerman-Laurance refusent de substituer le nom de la petite commune au nom de la ville. ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 juin 1899. Sur les Royal, Brut Royal et Dry Royal « les acheteurs trouvent que le mot Saumur porte un préjudice ». Une proposition est celle de mettre Saint-Hilaire-Saint-Florent. Les administrateurs pensent que cela ne portera pas préjudice à la marque mais ils préfèrent demander conseils auprès de leurs agents. Cette question du lieu de production à poser sur les publicités, documents et étiquettes se pose encore en 1913, ce qui prouve qu'elle n'est réglée en 1899. ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 avril 1913.

négociants français à ne plus pouvoir utiliser le mot « Champagne » à l'étranger, sous peine de poursuites et de lourdes sanctions financières en France. L'enjeu du procès du syndicat contre la maison Ackerman-Laurance est *in fine* la fin de l'usage de l'expression « champagne » pour des vins mousseux non récoltés et fabriqués dans un territoire délimité comme étant l'ancienne province de Champagne, tant en France qu'à l'étranger, par des maisons françaises.

Et c'est là que le bât blesse. La politique des Champenois est considérée par la maison Ackerman-Laurance comme une attaque contre la maison anglaise, responsable des publicités anglaises. Le procès doit donc être porté en Angleterre où Louis-Ferdinand Ackerman considère que le syndicat n'a aucune chance de gagner, au vu de législation très libérale sur le commerce. Pour les maisons saumuroises comme pour les négociants anglais, il s'agit d'une réaction conservatrice et protectionniste, une atteinte aux principes de la liberté du commerce entre la France et l'Angleterre depuis le traité de libre-échange de 1860. L'enjeu du procès pour la maison Ackerman-Laurance n'est pas dans « la perte ou le gain » du mot champagne pour les mousseux de Saumur car Louis-Ferdinand a bien conscience, au vu des procès antérieurs, que son emploi hors de la Champagne est amené à être interdit. C'est l'avenir de la maison Ackerman-Laurance de Londres, les relations avec les négociants anglo-saxons et l'image de la maison auprès de la clientèle qui inquiètent le négociant. Ackerman craint de voir les efforts de son père et ce qu'il a lui-même réalisé pendant près de trois décennies être fragilisés voire anéantis par ce procès : le modèle commercial de l'entreprise est remis en question, sa prospérité est en danger et par conséquent, la pérennité de la famille.

Pour Louis-Ferdinand Ackerman, l'essentiel dans ce procès, ce n'est pas tant de le gagner que de lutter, pour démontrer aux Anglais la détermination et la puissance de sa maison afin de préserver les relations commerciales et amicales entre Saumur et Londres : « Walbaum peut réussir dans ses chicanes mais bien sûr, il ne nous divisera pas et j'ai confiance que nous sortirons de tout cela sans diminution aucune ni de notre vieille amitié, ni de notre honorabilité, ni dans l'importance de nos affaires »¹¹⁷⁸. Il ne peut agir autrement car trouver un

¹¹⁷⁸ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 13 juillet 1890.

accord avec le syndicat du commerce des vins de Champagne serait un désaveu du modèle de commerce des vins mousseux de Saumur mis en place depuis plusieurs décennies et montrerait en outre la faiblesse de la maison Ackerman-Laurance. Par ailleurs, Bishop refuse toute modification dans la publicité avant jugement. Louis-Ferdinand Ackerman est donc « obligé de plaider »¹¹⁷⁹.

Ackerman mobilise alors toutes ses forces, son temps et son énergie, avec l'aide particulière de Ludovic de Laulanié et de Raoul de Dananche à entraîner Bishop, Sayce, MacDougall et la maison W. & A. Gilbey au Royaume-Uni à ses côtés dans une guerre judiciaire longue et coûteuse. Paul Aubert brille par son absence dans ce conflit. Tout est cependant mis en œuvre pour se défendre et même contre-attaquer le syndicat du commerce des vins de Champagne en tentant de porter le procès sur le terrain de l'Angleterre et en mettant en lumière l'hypocrisie du syndicat entre leur définition du Champagne et les procédés de fabrication et de commercialisation des négociants champenois.

4.1.2. La première charge (1890-1891)

Louis-Ferdinand Ackerman se tourne vers son avocat à Angers, maître Louis Gain, qui a fait plier Bouvet-Ladubay pour leur utilisation des marques Brut-Royal et Dry-Royal en 1888. Cependant, l'avocat angevin, « considéré comme l'un des hommes les plus honnêtes et les plus savants du barreau français » est peu optimiste car les procès perdus de Lecluse et de Tessier, d'autres maisons de vins mousseux, créent un précédent¹¹⁸⁰, et celui de monsieur De Neuville est en mauvaise voie : « nous sommes en présence de la chose jugée. Pour qu'un vin puisse s'appeler Champagne, il faut qu'il soit récolté et fabriqué en Champagne. C'est le même tribunal, ce sont les mêmes hommes qui vont vous juger ; nous n'obtiendrons pas d'eux qu'ils se déjugent »¹¹⁸¹.

¹¹⁷⁹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 13 juillet 1890.

¹¹⁸⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 13 juillet 1890.

¹¹⁸¹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre de Louis Ackerman à John N. Bishop, 7 juillet 1890.

Ackerman souhaite faire reconnaître l'expression « Champagne de Saumur » ou « Saumur Champagne ». Il se refuse à appeler ses vins mousseux « Saumur » seul car, dit-il, « ce serait un mensonge ; les Saumurs (sic) sont des vins de raisins blancs, mes vins sont de raisins rouges »¹¹⁸². Selon lui et les Anglais, cette dénomination de « Saumur Champagne » est permise par le *Merchandise Marks Act* de 1887, produit comme pièce au procès ; le patron de la maison Ackerman-Laurance est prêt à la défendre, d'autant que pour lui, « la vie commerciale » de sa maison « est tellement honnête » contrairement à d'autres, comme Bouvet dont il dénonce et réfute les pratiques frauduleuses¹¹⁸³. Il souhaite par ailleurs retourner l'argument contre les Champenois et démontrer l'hypocrisie de leur définition du Champagne, « récolté et fabriqué dans l'ancienne province » quand ces derniers s'approvisionnent largement en-dehors de ses limites : achat de vins de Loire (Sancerre, Orléans, de Touraine, de Saumur) mais aussi de Bordeaux, du Midi et de l'Algérie. Louis-Ferdinand Ackerman n'hésite pas à souligner que sa propre maison importe des vins de la Champagne¹¹⁸⁴. L'enjeu porte également sur la responsabilité des publicités de la maison en Angleterre et si elle incombe à la maison de Londres, distincte de celle de Saumur, alors la stratégie vise à prouver que cette publicité avec le mot « champagne » est licite en Angleterre et que le procès ne peut être intenté en France contre une société anglaise.

Afin de soutenir ces deux objets, Louis-Ferdinand Ackerman réunit, à l'aide de Bishop et des agents anglais, des pièces à produire au tribunal : un exemplaire traduit du *Merchandise Marks Act* de 1887 ; des extraits de revues spécialisées avec *price list* qui mentionnent les *Australian, American, Italian Champagne* ; les publicités de la maison Ackerman-Laurance avec les mots « Champagne » et

¹¹⁸² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à John N. Bishop, 23 juillet 1890.

¹¹⁸³ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à John N. Bishop, 23 juillet 1890. « Bouvet expédie journallement des vins de Saumur-Espagne à Reims où une fois fabriqués il peut les vendre avec cette étiquette « Bouvet-Ladubay, Reims » induisant ainsi le consommateur à croire qu'il boit une bouteille de Reims (...- Soyez sûr que Bouvet sera attaqué après nous et dans des conditions autrement graves. (...) Si on le laisse tranquille aujourd'hui, c'est qu'on le garde pour la bonne bouche. Je ne comprends pas votre pensée d'imiter ses agissements ».

¹¹⁸⁴ « P.S : Voici la note exacte des quantités de Champagne que j'ai reçu ces trois dernières années : 284 781 litres en barriques, 9 700 bouteilles (en 1888). (...) Quand je voudrais les revendre en Angleterre, il est tout de même extraordinaire de penser que ce ne serait plus des Champagnes venant de Saumur ». OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 1^{er} août 1890.

« Saumur » ; une lettre des douanes anglaises attestant de l'ancienneté et de la légalité de la pratique commerciale en Angleterre de la maison Ackerman-Laurance ; une lettre du chef du service commercial du chemin de fer de l'Est qui refuse aux fabricants de Saumur un tarif de réciprocité car le mouvement des vins en futs de la Champagne vers la ligne d'Orléans n'a pas la même importance que dans le sens inverse¹¹⁸⁵. Cette dernière pièce souligne les inégalités entre les fabricants de Saumur et ceux de Reims ou d'Épernay, vécues comme une injustice par tout le commerce saumurois, et l'importance des importations de vins étrangers en Champagne.

Ackerman a dès le mois d'octobre 1890 la certitude d'avoir gain de cause à Saumur, c'est-à-dire devant le tribunal de commerce de l'arrondissement, qui lui est largement acquis¹¹⁸⁶. À défaut, la décision du tribunal serait entendue comme une trahison par la société saumuroise car l'industrie des vins mousseux emploie des centaines de personnes et fait travailler directement et indirectement des centaines d'artisans et de commerçants : imprimeurs, quincailliers, vanniers, menuisiers, tonneliers, transporteurs. Louis-Ferdinand Ackerman mobilise son réseau et produit les pièces, surtout en vue du procès à la cour d'Angers car la contestation du jugement tribunal de commerce de Saumur par le syndicat Champenois est attendue. Le procès à la Cour d'Angers est primordial, d'autant plus que De Neuville se soumet finalement aux exigences du syndicat champenois et « se reconnaît sans droit à employer le mot Champagne seul ou en composition avec le mot Saumur »¹¹⁸⁷. Louis Duvau aîné, de la maison Tessier, perd quant à lui son procès contre le syndicat en novembre 1890, avant le premier jugement du tribunal de commerce de Saumur. Le syndicat du commerce des vins de Champagne parvient entre temps à mettre la main sur un exemplaire d'un menu-éventail en français et en anglais, trouvé en France sur lequel apparaît le mot « Champagne » seul pour les vins des marques « Royal » (Image 8 : Projet de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-

¹¹⁸⁵ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Lettre du chemin de fer de l'est refusant aux fabricants de Saumur un tarif de réciprocité, 25 novembre 1887,

¹¹⁸⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 28 octobre 1890.

¹¹⁸⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Gain, 1er décembre 1890, « projet de transaction de Neuville ».

Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886). Ce document a été créé par une maison anglaise et non par Ackerman en France. Il ne peut toutefois être utilisé à temps pour le jugement du tribunal de commerce de Saumur, prononcé le 2 mars 1891. Le pronostic de Louis-Ferdinand Ackerman est confirmé : le tribunal de commerce se déclare incompétent¹¹⁸⁸. Walbaum et le syndicat se tournent donc vers la Cour d'Angers, comme prévu, mais avec de nouveaux éléments à charge : l'éventail cité mais également un menu du *Holborn Restaurant* où le « Dry Royal Champagne » apparaît sans aucune mention de Saumur ; le président du syndicat porte également l'attaque sur la remise en cause du type d'association entre Ackerman et Bishop, en cherchant à démontrer qu'Ackerman-Laurance de Saumur est responsable des actes de la maison Ackerman-Laurance en Angleterre, décrite comme une simple succursale.

Plus que jamais, la nécessité de préparer la défense en vue du procès de la cour d'Angers mobilise la maison Ackerman-Laurance, dévoile l'étendue de son réseau, les preuves à produire et le bras de fer qui s'engage avec le syndicat par la mobilisation des hommes de pouvoirs : personnalités politiques, juges, négociants et presse pour influencer l'opinion, parfois avec violences.

4.2. L'encre et le fer : les forces engagées par la maison Ackerman-Laurance

4.2.1. La mobilisation des acteurs en France

Ackerman se tourne vers les autres maisons de vins mousseux du Saumurois et se procure les jugements de certaines d'entre elles afin de connaître la teneur des débats et les arguments des parties. Il entre en relation avec la maison Chapin de Varrains et son avocat, maître Desjardins ; ensemble, ils participent

¹¹⁸⁸ « Si je devins juste, le tribunal évitera de juger sur le fond. Il donnera seulement des « attendus » en ma faveur et se déclarera incompétent. Les faits reprochés concernant AL Londres et non AL Saumur. (...) ». Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 2 mars 1891.

aux frais et aux preuves pour l'assignation lancée par Chapin contre le syndicat sur le territoire de l'adversaire, à Reims¹¹⁸⁹.

En octobre 1891, Ackerman demande à Chapin de réunir le syndicat de Saumur afin « de lui demander la publication d'un article, signé de lui, [souligné dans la source] signalant les achats des Champenois dans le Midi, à Bordeaux, à Sancerre, à Mâcon, article auquel nous donnerons la plus grande publicité possible (...) une publicité collective par le syndicat aurait bien plus d'importance qu'une publicité personnelle isolée »¹¹⁹⁰. Ackerman commence à comprendre, trop tard, qu'à l'égal de son adversaire, le syndicat de Saumur peut avoir plus de poids dans cette guerre qu'une action isolée.

Le négociant et industriel cherche à obtenir davantage de témoignages et des données en provenance d'autres vignobles qui tendent à prouver que les maisons de Champagne achètent des vins en dehors de la Marne pour fabriquer les vins mousseux à Reims ou Épernay « J'apprends ce matin que Monsieur N. Johnston a vendu toute sa récolte à pressurer pour la Champagne. Vous savez que c'est un des chais les plus importants du Médoc »¹¹⁹¹. Il obtient ainsi d'autres renseignements et de multiples attestations de vente de raisins aux Champenois¹¹⁹².

Ackerman entre également en contact avec les négociants Amiot, De Neuville et Max Girard, ces deux derniers également attaqués par les Champenois. Max Girard en tant que président de la Chambre de commerce de Maine-et-Loire a défendu l'industrie des vins mousseux en Anjou en faisant voter une adresse au Ministre du Commerce et de l'Industrie le 1^{er} avril 1891 contenant une contestation de l'arrêt de la cour d'Angers du 19 juillet 1887 qui interdit d'utiliser sur les étiquettes les mots « vins de champagne » et « champagne ». Cette prise de position vaut à Max Girard les foudres de Florent Walbaum, le président du

¹¹⁸⁹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, copie de lettre active de Chapin à Ackerman-Laurance, 10 novembre 1890, p. 76

¹¹⁹⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à E. Chapin, 5 octobre 1891, p. 315.

¹¹⁹¹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Chapin, 16 octobre 1891, p. 321.

¹¹⁹² « I beg to enclose list of the « Propriétaires » of the communes of Bué – Sancerre- Chavignol – Amigny – Fontenay – St Satur, all in the departement du Cher, (not in the Champagne district) who have sold their crops of grapes this year for the Champagne makers”. OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance de Londres, 24 novembre 1891, p. 339.

syndicat de Champagne¹¹⁹³. Le vœu de la Chambre de commerce d'Angers en avril 1891 est suffisamment fort pour obtenir l'appui du Conseil général de Maine-et-Loire le 9 avril suivant, arguant qu'il est « fondé sur le grand intérêt qu'offre cette question pour les fabricants de vins champagnisés de Saumur dont le commerce a pris une si grande importance »¹¹⁹⁴. Le président du puissant syndicat de Champagne parvient à obtenir en août 1892 l'unification du droit d'entrée en Angleterre sur les vins mousseux français, ce qui requiert plus que jamais l'engagement des personnalités politiques et économiques du département : « c'est une diminution de 1s.[shilling] sur les Champagnes et une augmentation de 2 s. sur les Saumur. En présence d'une guerre pareille, je crois que l'appui de Mr Richard peut avoir une grande importance pour la défense de nos intérêts »¹¹⁹⁵.

À Angers, Louis-Ferdinand Ackerman peut compter sur l'appui du Banquier Richou qui suit l'affaire de très près : il fait le lien avec l'avocat Louis Gain, procure des pièces à produire au procès, glane des renseignements et s'informe sur les hommes à approcher. C'est lui notamment qui l'introduit auprès de Max Richard à Angers ou auprès des magistrats de la cour de cassation d'origine angevine comme Crépon ou Jules Quesnay de Beaurepaire qu'il faut intéresser aux « intérêts de toute une région que le syndicat champenois cherche à écraser surtout au bénéfice des étrangers, des Allemands en particulier »¹¹⁹⁶. Dans la bataille pour la dénomination Champagne, des rivalités régionales voient le jour sur la question des vins mousseux mais surtout des attaques nationalistes virulentes qui dénoncent la concurrence étrangère et particulièrement allemande. Ackerman cite bien les *american*, *australian* ou *italian champagne* qui utilisent librement le mot Champagne à leur profit mais sans les critiquer, au contraire des champagnes allemands, ce qui permet d'attirer l'attention des hommes politiques, des juges à la Cour de Paris, des députés et sénateurs, sur le procès,

¹¹⁹³ ADML, 222 J 430, Fonds A-L, Pièces de procédure, coupure de journaux, correspondances, revues, « Délibération relative à la dénomination de Champagne, appliquée aux vins champagnisés », séance du 1^{er} avril 1891, in *Bulletin de la Chambre de commerce de Maine-et-Loire*, Angers, Imp. Libr. Germain et G. Grassin, 1891. À

¹¹⁹⁴ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure : coupure de journaux-correspondances-revues, *L'Écho saumurois*, 12 avril 1891, « Conseil général de Maine-et-Loire.

¹¹⁹⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Richou, 24 août 1892, p. 500.

¹¹⁹⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Maître Morillot, 22 avril 1892, p. 498.

en tentant de faire changer le fusil d'épaule et de regarder vers le « véritable ennemi », situé aux frontières de l'Est et non dans l'Ouest de la France. Un autre moyen d'attirer l'attention et de susciter l'adhésion est la voie de la presse, là où les batailles d'opinion font rage.

La maison Ackerman-Laurance, comme leurs adversaires champenois, porte le procès publiquement dans la presse spécialisée, la même que celle qui publie les publicités pour le Dry-Royal mais cette fois-ci dans le cadre des procès, pour se défendre, contre-attaquer et rallier l'opinion publique derrière elle, en France et surtout en Angleterre. C'est également un moyen de se procurer des pièces à charge contre le syndicat ; c'est aussi pensé par Ackerman comme une bonne réclame, un moyen de faire connaître la maison et les Dry-Royal, en dépit de la judiciarisation du conflit. Les articles dans la presse sont soit écrits par Ackerman qui demande au journal ou à la revue de les publier, soit rédigés par des journalistes qui se positionnent dans le débat. Ainsi dans le *Ridley's Wine Circular*, la revue sur les vins la plus influente dans la cité de Londres, l'un de ses correspondants prend parti pour Saumur en octobre 1890 : « (...) le procès actuel doit décider si on peut étendre cette loi à un Français dans la vente de son vin en Angleterre. On ne peut pas dire que l'emploi du mot dans le cas actuel a été fait dans le sens de tromper l'acheteur car il n'a été employé que conjointement avec le mot Saumur (...) »¹¹⁹⁷.

Le plus intéressant pour la maison, ce sont les notes de correspondants d'autres vignobles et la publication de pièces ou de témoignages qui viennent démontrer les achats de vins étrangers par les maisons de vin champenoises, la légalité de l'emploi du terme Champagne en Angleterre et l'illégalité dans laquelle se trouve la justice française d'interdire à un Anglais son utilisation. Le journal *The Morning Advertiser* publie tout particulièrement sur ce sujet¹¹⁹⁸ : la maison Ackerman-Laurance de Londres y saisit l'opportunité de faire publier sa correspondance avec le bureau des douanes de sa Majesté, interpellé à deux reprises en février 1889 et novembre 1892, sans objections de leur part sur l'importation de ces vins sous cette dénomination et donc sur la légalité d'appeler

¹¹⁹⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Extrait de *Ridley's Wine Circular du 11 octobre 1890*, p. 54.

¹¹⁹⁸ ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, Pièces de procès, *The Morning Advertiser*, 21 avril 1891, *Trade Notes*, p. 6.

et de vendre ces vins mousseux en Angleterre sous le nom de « Saumur Champagne »¹¹⁹⁹. Le journal anglais *Harper's Gazette* n'hésite pas à publier les opinions des deux parties mais la rédaction ne partage pas l'opinion des Champenois ; elle désavoue même son correspondant de Reims en jugeant inexacts ses informations et en les rectifiant. L'essentiel pour le *Harper's* est dans l'exposition équitable des opinions : « ne serait-il pas de toute équité de jeter la lumière sur les 2 côtés de la discussion ? »¹²⁰⁰. Les articles qui émanent de Reims sont – logiquement – peu favorables aux Saumurois, notamment l'hebdomadaire *Le Vigneron Champenois* qui accepte cependant de publier une lettre d'Ackerman datée du 1^{er} mai 1891 en réponse à un article du 29 avril. Ackerman insiste sur le fait que le conflit qui l'oppose à Walbaum ne porte pas sur une question de marque ou d'étiquette, comme dans les autres procès aux maisons de Saumur, mais sur le droit des Anglais en Angleterre¹²⁰¹. De toute évidence, Ackerman n'espère pas avoir de son côté l'opinion de la Champagne et il s'attend à de virulentes attaques voire des coups-bas : « L'article émanant de Reims est odieux mais il faut s'attendre à tout après le jugement d'Angers »¹²⁰².

Dans ce combat pour « la vérité des faits », Ackerman-Laurance mobilise ses forces en Angleterre et notamment les hommes de la plus grande et plus influente maison de commerce des vins et spiritueux de Londres, W. & A. Gilbey.

4.2.2. La mobilisation des acteurs du réseau Ackerman-Laurance en Angleterre

Puisque c'est en partie sur la base de ses publicités au Royaume-Uni que la maison Ackerman-Laurance est poursuivie en justice, Louis-Ferdinand Ackerman mobilise activement ses acteurs du commerce des vins mousseux en Angleterre

¹¹⁹⁹ « Custom House, London, 9th November, 1892. Sir – I am directed by the Commissions of her Majesty's Customs to inform you, in reply to your letter dated the 7th inst., that so far as this department is concerned, there will be no objection to the importation of wine from France marked "Saumur Champagne"». ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, Pièces de procès, *The Morning Advertiser*, 16 septembre 1893, *Trade Notes*, p. 7.

¹²⁰⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Extrait du *Harper's Gazette*, 26 novembre 1891, p. 381-382.

¹²⁰¹ ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, Pièces de procès, *Le Vigneron Champenois*, mercredi 6 mai 1891, lettre Ackerman du 1^{er} mai 1891.

¹²⁰² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance de Londres, 26 décembre 1891.

pour consolider sa défense. John N. Bishop est évidemment très sollicité. L'associé anglais est fort déterminé à exercer son droit et sa liberté commerciale en Angleterre. Il ne peut accepter que le syndicat fasse porter la responsabilité des publicités incriminées sur la maison de Saumur car cela le fait considérer comme une succursale, ce qui est vécu comme une négation de son travail et de son statut, de son existence en somme, alors qu'il paie tous les droits, toutes les taxes, les licences et les frais de publicité depuis près de vingt ans : l'enjeu est alors de réunir ces preuves pour démontrer l'indépendance de statut de la maison Ackerman-Laurance de Londres comme société anglaise qui appartient à un Anglais¹²⁰³.

Bishop fait appel à ses propres avocats anglais, les *sollicitors* Irvine and Hodges déjà mobilisés pour la protection des marques « Royal », afin d'avoir leur point de vue sur cette affaire. Sans surprise, ils réfutent l'existence légale de l'ancienne province de Champagne arguant qu'elle a été abolie ; démontrent que le champagne pur n'existe pas dans le commerce ; assurent que le terme est une désignation générique autorisée par le *Merchandise Marks act* tant en importation qu'en production indigène et que la maison Ackerman-Laurance de Londres est légalement enregistrée et reconnue dans le commerce¹²⁰⁴. Pour autant, leur intervention est purement consultative. Bishop est surtout appelé à mobiliser son propre réseau, ses amis à Londres, au Royaume-Uni et à l'étranger tant dans la production que dans la commercialisation pour parvenir à réunir le plus de pièces : « de votre côté, utilisez vos amis pour qu'ils vous obtiennent les prix-courants, étiquettes, catalogue etc. des principaux producteurs d'Allemagne, d'Autriche, d'Italie et surtout d'Amérique. Ces pièces nous seraient (sic) très utiles... »¹²⁰⁵. Ackerman envoie une liste des amis de Bishop susceptibles de fournir ces différentes pièces, ce qui permet également d'apprécier le réseau de l'associé anglais : États-Unis, Italie, Hongrie, France et surtout Allemagne (quinze noms de négociants sur les vingt-huit listés)¹²⁰⁶. C'est de l'Allemagne

¹²⁰³ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Bishop, 15 avril 1891 p. 257.

¹²⁰⁴ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Extrait consultation Irvine et Hodges, 28 juillet 1890, p. 27.

¹²⁰⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Bishop, 27 juillet 1890, p. 29.

¹²⁰⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Bishop, 28 juillet 1890, listes, p-30-32.

qu’Ackerman cherche à obtenir le plus de preuves afin de conforter la dimension nationaliste de sa stratégie qui consiste à exploiter le sentiment antiallemand.

Bishop n’est toutefois pas seul. Ackerman réclame l’aide de ses principaux agents Anglo-Saxons : Sayce de Liverpool, Turbett de Dublin, MacDougal de Glasgow et Douglas de Montréal. Ils doivent obtenir des affidavits, des déclarations sous serment pré-écrites par la maison mais signées par les associés et agents des principales maisons de Champagne qui déclarent bien connaître le commerce du Champagne, reconnaissent l’ancienneté et la respectabilité de la maison Ackerman-Laurance et la légitimité des publicités des vins mousseux « Saumur-Champagne Ackerman-Laurance »¹²⁰⁷.

Il envoie par ailleurs ses gendres Ludovic De Laulanié et Raoul De Dananche en Angleterre pour battre la campagne et être des intermédiaires privilégiés avec les principaux agents de la maison Ackerman-Laurance, notamment auprès de la maison W.& A. Gilbey, via James Blyth, à Londres.

C’est par James Blyth et le « Panthéon » qu’Ackerman-Laurance intéresse la presse et les pouvoirs politiques anglais. Avec Bishop et De Dananche, la maison Ackerman-Laurance parvient à obtenir le ralliement des Gilbey’s, et donc de la majorité du commerce londonien. Elle obtient par ailleurs une intervention directe dans le conflit par une lettre adressée à Walbaum par un membre de la famille Gilbey afin de tenter de mettre la pression sur le syndicat car comme il l’expose, en attaquant Ackerman-Laurance en Angleterre, le syndicat attaque la maison W.&A. Gilbey et le commerce anglais :

« (...) Nous nous sentons autorisés à exposer devant vous, le Président du Syndicat, notre manière d’envisager cette question et à demander pour elle toute votre considération. (...)

Attendu que nos relations avec les divers membres du Syndicat ont, depuis plusieurs années, été d’une importance considérable au point de vue commercial. (...)

Nous ne pouvons donc nous empêcher de sentir que si quelque reproche est à adresser à ce sujet à M^{rs} Ackerman-Laurance, nous sommes personnellement atteints dans une certaine mesure par ce reproche [il explique avoir introduit les vins mousseux Ackerman-Laurance en Angleterre en 1874]. En effet, si nous sommes entrés en négociations avec

¹²⁰⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, modèle affidavit, p. 61.

la maison Ackerman-Laurance pour la vente de leurs vins, ce fut à la condition formelle que pour chaque bouteille, bouchon et étiquette devaient porter une marque indiquant clairement que le vin était le produit du district de Saumur.

(...) en Angleterre « Champagne » est un terme dont on se sert principalement pour distinguer un vin mousseux d'un vin qui ne l'est pas et sans ce terme explicatif, l'expression « vins de Saumur » ne se fait pas comprendre du consommateur.

(...) Les lois anglaises comme vous le savez, sont particulièrement strictes sur ce point et ont été rédigées avec soin [le lieu d'origine] dans ce but qui protège à la fois le consommateur et le producteur. D'un autre côté, il est bien certain que nos lois ne toléreront aucun empiètement sur les droits d'un commerçant qui en vendant honnêtement et légitimement ses vins, les offre au consommateur sous un nom tel qui [sic] ne laisse dans l'esprit de ce dernier aucun doute quant à leur qualité et place de production.

Il devient donc évident que l'intérêt des membres du syndicat ne consiste pas à s'efforcer de limiter l'usage du mot « Champagne » mais à y voir joindre tels mots qui indiquent clairement la place d'origine et en conséquence, la valeur probable du vin mousseux vendu sous cette désignation »¹²⁰⁸.

Ce dernier paragraphe est tout particulièrement capital car il livre la conception du commerce des vins par les Anglais, du moins de l'un de ses plus importants acteurs, sur la définition de l'origine dans la dénomination des produits : c'est la mention du lieu exact d'origine qui compte car « champagne » indique seulement un produit mousseux et non un territoire clairement délimité. C'est donc par le commerce, par la réputation de ces vins issus de ces lieux exacts que s'établit un classement et une valeur des vins.

Bien entendu, Florent Walbaum réplique et ne peut admettre que le vin de Champagne désigne seulement un vin mousseux car « il y en effet des vins de Champagne qui moussent et d'autres qui ne moussent pas, cela dépend de la façon de les faire ». De plus, seuls la Champagne produisait des vins de Champagne pendant longtemps et son utilisation par les producteurs d'autres contrées est dès l'origine un abus « que l'on a petit à petit cherché à faire passer en habitude »¹²⁰⁹. Toute l'argumentation de Florent Walbaum se concentre alors

¹²⁰⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, Traduction de la lettre W. & A. Gilbey à Walbaum de Reims, (2 juin 1891).

¹²⁰⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, Copie sténographiée de la lettre du président du syndicat de Commerce des vins de Champagne en réponse à W.& A. Gilbey, f°1-2.

sur l'abus et l'usurpation du lieu d'origine aux Champenois mais également auprès du consommateur anglais par les Saumurois :

« (...) les Saumurois ou autres, s'ils n'avaient d'autres intentions que celles de porter à la connaissance du public qu'ils lui offraient en vente des vins mousseux, auraient pu et dû se contenter de la qualifier comme beaucoup d'entre eux le font aujourd'hui, du nom de « VIN MOUSSEUX de SAUMUR » ou « SAUMUR SPARKLING WINE » [souligné dans la source]. Ils auraient été dans leur droit et le consommateur aurait été suffisamment averti. Mais cela n'aurait pas atteint leur but qui était de profiter de la grande réputation du vin de Champagne en revêtissant abusivement leurs vins de ce titre.

(...) Il se peut bien que votre manière de voir sur la question que nous discutons, soit celle du commerce & de la presse de votre pays, mais je persiste à soutenir que cette manière de voir repose sur un abus ou sur une erreur, qui pour ceux qui les mettent en pratique, facilitent les affaires, au préjudice de notre commerce.

Nous ne saurions donc renoncer à nos revendications qui sont fondées sur le droit et l'équité (...) »¹²¹⁰.

Ainsi, pour Florent Walbaum, la Champagne est une désignation d'origine suffisamment précise, antérieure dans la production des vins mousseux et un gage de qualité qui émane d'une contrée déterminée, d'un sol spécial, qui correspond à l'ancienne province de Champagne : nul n'est besoin pour lui d'un lieu précis, lieu-dit ou nom de commune comme critère pour la définition d'origine.

En vue du procès qui doit se tenir à la Cour d'Angers à la fin 1891, les deux parties campent fermement sur leurs positions, malgré les tentatives entreprises par Ackerman-Laurance pour retourner les accusations des Champenois, contester les justifications du syndicat ou faire pression sur son président par l'entrée des Anglais dans la mêlée. C'est sur la réunion des « pièces », des documents servant de preuves, dont Louis-Ferdinand Ackerman ne cesse de demander la collecte et l'envoi, que se fonde le cœur de l'argumentation de la défense (Tableau 27).

En dépit de tout le labeur d'Ackerman et de ses gendres, de Bishop et des agents de la maison, l'arrêt rendu par la cour d'Angers en 1891 rejette point par

¹²¹⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, Copie sténographiée de la lettre du président du syndicat de Commerce des vins de Champagne en réponse à W.& A. Gilbey, f°4.

point la défense et condamne Ackerman-Laurance de Saumur selon les volontés du syndicat de Champagne. Mais tout n'est pas terminé pour l'associé et les partenaires d'outre-Manche.

Tableau 27 : Dossier des pièces produits par Ackerman-Laurance pour la cour d'Angers, 1891

Circulaire du 2 juin 1873, J. N. Bishop annonce son association avec A.L.
Numéro du 12 juin 1873 du « Ridley's Circular » publiant la formation de A.L. Londres
La licence accordée à J. N. Bishop et reçu des droits de Licence
Bordereau réclamant le montant de l' <i>Income-Tax</i> (90-91) et reçus de l' <i>Income Tax</i> , au nom de Ackerman-Laurance de Londres
Loi de 1890 sur les associations en Angleterre
Lettre de St-Marceaux (son désistement)
Anciens affidavits (procès Bouvet)
Nouveaux affidavits
Prix-courants avec cartes, indique la position de Saumur par rapport à la Champagne
Prix-courants W.A. Gilbey
Traduction officielle et imprimés du Trade Mark (Merchandize Marks Act), traduction émane du Ministère du commerce
Annonce Bouvet (dans le <i>Ridley's Circular</i>), cette annonce est faite par un acheteur de Bouvet que sa qualité d'anglais met à l'abri des poursuites des tribunaux français
Annonces du <i>Galignani Messenger</i>
Vœu du Conseil général de Maine et Loire
Changement de publicité de A.L. Saumur en France. Sa publicité pendant l'exposition. Supprimer en France tout emploi du mot Champagne. Vend les produits sous le nom de Saumur
<i>Ridley's</i> du 12 mars 1891, <i>Harpers</i> du 12 mars 1891, <i>The Morning Advertiser</i> , <i>The Carterer</i>
Les plus grands journaux commerciaux anglais contiennent des articles publiés après le jugement du tribunal de commerce de Saumur, sur la question Saumur-Champagne tout en notre faveur.
<i>Le Vignerons Champenois</i> , Lettre d'Ackerman-Laurance, 1 ^{er} mai 1891

Source : OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, p. 279.

4.3. Du jugement de la Cour d'appel d'Angers à la Cour d'appel de Paris (1891-1894)

4.3.1. La décision de la cour d'Angers en décembre 1891 et la réaction Ackerman-Laurance

La Cour d'appel d'Angers, dans son audience publique du 15 décembre 1891, « infirme le jugement du tribunal de commerce de Saumur du deux mars, et statuant à nouveau déclare recevable et fondée l'action intentée au sus nommé par le syndicat du commerce des vins de Champagne à raisons de ses annonces en France et de celles auxquelles il a participé en Angleterre condamne Ackerman-Laurance, sans s'arrêter « aux conclusions (...) dans lesquelles il est déclaré mal fondé et dont il est débouté »¹²¹¹.

Le lendemain et le surlendemain, Louis-Ferdinand Ackerman annonce la nouvelle de la perte du procès à toutes ses agents, partenaires, clients et à toutes les personnes qui ont témoigné de leur sympathie pendant cette affaire et qu'il remercie, ce qui signifie qu'il se résout à accepter le jugement de la cour d'Angers : « nous avons été condamnés sur tous les points et aujourd'hui c'est un délit d'annoncer en Angleterre nos vins comme des Champagnes de Saumur »¹²¹². La condamnation est sévère, sans concession et coûteuse. Le tribunal ne reconnaît pas l'emploi du mot « Champagne » même accompagné de Saumur et condamne Ackerman-Laurance pour en avoir fait usage tant en Angleterre qu'en France :

« (...) ce faisant interdit à Ackerman-Laurance tout usage du mot Champagne pour l'annonce et la vente des vins non récoltés et fabriqués en Champagne, à peine de vingt-cinq francs de dommages intérêts par chaque contravention constatée.

Lui fait spécialement défense d'annoncer les vins qu'il fabrique à Saumur sous le nom de Champagne. Et pour l'avoir fait, soit en France, soit en Angleterre, le condamne en mille francs de dommages intérêts avec l'affichage du présent arrêt à dix exemplaires aux lieux de France que

¹²¹¹ ADML, 2 U 1-515, Arrêt de la cour d'appel d'Angers du mardi 15 décembre 1891.

¹²¹² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Richou, 17 décembre 1891, p. 361.

l'appelant jugera convenable, et insertion dans cinq journaux français à son choix.

Ordonne la restitution de l'amende : condamne Ackerman Laurance aux dépens tant de première instance que d'appel. Liquide ceux d'appel à cent quarante-huit francs cinquante-trois centimes et les distrait au profit de Me Pichard avoué, sur ses affirmations de droit »¹²¹³.

Pour Ackerman, le jugement de la Cour d'Angers est un véritable camouflet et un désaveu de la justice angevine pour l'industrie des vins mousseux. La bataille est perdue et il souhaite mettre fin à cette guerre avec le syndicat de Champagne. Il sait cependant que sa décision ne peut être prise sans consulter ses partenaires anglais. Il s'adresse alors à James Blyth de la maison W.& A. Gilbey en le prévenant que des changements sont à faire dans les publicités : « Aujourd'hui, après un pareil coup, tout est bien confus dans nos esprits. Avant de prendre une décision, je serais très heureux d'avoir vos conseils que Dananche, si vous le permettez, va vous demander dans la première quinzaine de janvier »¹²¹⁴. Quant à l'associé John N. Bishop, ce dernier refuse catégoriquement le jugement de la Cour d'Angers et ne compte pas cesser le combat avant d'avoir l'avis de Louis Gain et de ses *solicitors* Irvine & Hodges sur les chances d'un recours, c'est-à-dire de faire admettre un procès en cassation à Paris. Ackerman voit dans l'entêtement de Bishop bien « des difficultés » mais souhaite tenter la cassation si Gain la lui conseille. Il veut par ailleurs s'exprimer dans les journaux de Maine-et-Loire et la presse spécialisée de Londres afin de défendre son honorabilité tout en évitant de s'exposer à de nouvelles poursuites¹²¹⁵.

L'avocat angevin lui explique la tactique à adopter : Ackerman a deux mois pour faire son recours durant lequel l'exécution de l'arrêt d'Angers n'est toutefois pas suspendue. Il lui conseille de s'y conformer, ce qui implique de faire retirer le mot « champagne » des publicités, mais il lui conseille aussi de retarder le paiement des dommages et intérêts ainsi que des frais dûs aux adversaires : il faut leur laisser les réclamer et ne payer qu'une fois le recours accepté en

¹²¹³ ADML, 2 U 1-515, Arrêt de la cour d'appel d'Angers du mardi 15 décembre 1891.

¹²¹⁴ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à J. Blyth, 16 décembre 1891.

¹²¹⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 23 décembre 1891, p. 375.

cassation, « agir autrement serait reconnaître l'arrêt et pourrait gêner » le recours¹²¹⁶. Louis Gain ne peut plaider la cause à Paris ; il renvoie Ackerman vers maître Morillot, avocat à la Cour de cassation.

Louis-Ferdinand Ackerman livre son état d'esprit pour le recours à venir et dicte ses conditions à son associé John N. Bishop, ce qui souligne un profond désaccord entre les deux maisons sur la suite à donner à la condamnation d'Angers :

« Ainsi que je vous l'ai dit, je fais ce recours sans espoir aucun et uniquement pour céder à votre désir.

(...) je vous prie donc de tout préparer l'exécution de l'arrêt dans le plus bref délai et dans le sens le plus strict, je veux dire avec la suppression du mot Champagne partout où nous en avons fait l'emploi.

Cela ne vous fera pas vendre une bouteille de moins car nos vins sont connus comme Saumur, et pas autrement, et c'est bien là la cause de toutes les sympathies que nous témoigne le commerce anglais.

Faisant ainsi, nous mettrons au moins fin à ces abominables persécutions.

Certes tout cela est contraire à votre droit strict et je comprends à quel point vous vous sentez outragé.

Pourtant, j'espère que vous ne céderez pas à un sentiment de dignité exagérée, en entrant comme vous me l'avez indiqué dans une voie de résistance qui serais (sic) certainement la ruine de notre association et de notre vieille amitié.

En tous cas ce serait tout un autre ordre d'idée à considérer et si ce nouveau malheur doit m'arriver, je ne veux pas le prévoir aujourd'hui.

Chaque jour suffit à sa peine »¹²¹⁷.

Ackerman désapprouve totalement les attendus de la Cour d'Angers mais il accepte de se conformer aux décisions de la justice car il ne craint pas les conséquences du jugement sur la vente de ses vins mousseux en Angleterre, depuis longtemps associé au nom de Saumur et désormais bien connus de la clientèle. Il redoute en revanche que l'orgueil de Bishop ne le pousse à refuser de retirer le mot « champagne » des publicités, ce qui entraînerait de nouvelles poursuites par le syndicat de Reims et des amendes pour Ackerman-Laurance,

¹²¹⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 1 janvier 1892, p. 393.

¹²¹⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 1 janvier 1892, p. 393-394.

en France. Le 4 janvier 1892, Ackerman fait arrêter toutes les opérations de publicité en cours et demande à Bishop d'attendre l'arrivée de Dananche pour planifier les modifications à apporter sur : les tableaux des gares ; le mot champagne des *window-bills*, des *slips* ; envoyer à la clientèle « les nouveaux documents de publicité avec une lettre ou circulaire les priant de ne plus se servir des anciens »¹²¹⁸. Bishop persiste. Ackerman se trouve alors obligé de le persuader d'une autre manière, en menaçant de dissoudre leur association et d'entrer en procès contre lui, ce qui est un coup de bluff comme il le confie à son gendre De Dananche « (...) il était certainement couvert par le *Trade Mark's*. Puis entre les nouvelles attaques du syndicat et un procès en Angleterre contre notre associé, c'était la ruine et la liquidation de la maison »¹²¹⁹.

Bishop cède. Ackerman ordonne alors à Dananche de procéder au retrait de toutes les anciennes publicités en Angleterre « sans regarder ni aux dépenses ni à la perte de la clientèle car avant tout il nous faut reconquérir la tranquillité et nous mettre à l'abri de nouvelles poursuites champenoises »¹²²⁰. Ackerman engage alors la contre-attaque avec maître Morillot à Paris pour faire accepter le recours en cassation, sans espoir de succès et en engageant des fonds supplémentaires : « en tous cas, jamais nous n'obtiendrons la compensation du préjudice moral et de la perte matérielle que nous vaut cette abominable persécution. Des centaines de mille francs ne les paieraient pas » précise-t-il à Bishop¹²²¹.

Après le jugement de la Cour d'Angers, la maison Ackerman-Laurance réagit à la condamnation dans la presse. Elle envoie pour ce faire une note, un communiqué officiel sous sa responsabilité à plusieurs journaux, en se défendant de toute infraction en Angleterre et de son combat pour la vérité, ce qui annonce le pourvoi en cassation : « l'opinion du commerce anglais est bien fixée à cet

¹²¹⁸ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 4 janvier 1892, p. 395.

¹²¹⁹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à De Dananche, 19 janvier 1892, p. 424.

¹²²⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à De Dananche, 19 janvier 1892, p. 424.

¹²²¹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 13 janvier 1892, p. 421.

égard et tout le monde comprendra que je tiens à maintenir devant elle la stricte vérité des faits »¹²²².

4.3.2. L'enjeu de l'acceptation du recours par la chambre des requêtes de la Cour de cassation (1892-1893)

Le recours en cassation oblige à sortir de la juridiction du département de Maine-et-Loire et à porter le conflit entre le syndicat de Champagne et la maison Ackerman-Laurance à Paris.

Pour augmenter les chances de faire accepter le recours par la Chambre des requêtes de la Cour de cassation, Louis-Ferdinand Ackerman et maître Morillot travaillent à renforcer le dossier constitué précédemment avec Louis Gain en insistant particulièrement sur la déconstruction du principal argument du syndicat : la signification territorialisée et restrictive de la Champagne, par la démonstration des achats massifs de vins étrangers par les négociants champenois. Ackerman parvient à réunir 142 lettres de courtiers de 22 départements en dehors du Maine-et-Loire, les livres des faillites de Rousteaux, ancienne maison de vin mousseux dont la marque appartient alors à Amiot, et de Rossignol-Douzillé, qui a longtemps travaillé avec Jean-Baptiste Ackerman. Il cherche en outre à obtenir l'inspection des livres de la Régie dont le fils de Walbaum est le chef du camionnage de Reims afin de prouver par les acquits, l'entrée de ces vins tranquilles d'origine étrangère à la Champagne et qui entrent dans la fabrication des vins mousseux¹²²³. Toutes ces pièces viennent grossir le dossier et nourrir le mémoire que Morillot doit rédiger et soumettre au rapporteur de la Cour de cassation, Babinet. Elles sont également partagées avec Max Richard, attaqué par le syndicat, et Chapin qui a fait appel de son procès perdu à Reims en juin 1891. Le président de la Chambre de commerce de Maine-

¹²²² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Copie de Note adressée à la presse, p. 392.

¹²²³ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Me Morillot, 6 mai 1892. Il réunit 150 lettres de 24 départements ainsi que 42 affidavits, dont un de l'agent de Moët-et-Chandon à Londres dans sa lettre et les pièces envoyées au directeur du journal *Le Droit* le 26 décembre 1892.

et-Loire, Max Richard, n'a pas qu'une influence locale : il a des relations à Paris et il est le beau-frère du sénateur Blavier¹²²⁴.

Ackerman et Morillot cherchent en effet à politiser le conflit et tentent de connaître la composition des tribunaux de la Cour de cassation afin d'approcher les juges susceptibles de leur apporter un soutien. Ackerman envoie le mémoire de Morillot et une lettre de demande de soutien à des élus et de personnalités influentes du Maine-et-Loire : Persac, Allain-Targé, Bouchard ancien délégué départemental du service phylloxérique du département et professeur d'agriculture à Angers, le banquier Richou, le conseiller général Besnard, les députés Berger et Fairé, le sénateur Merlet. Selon Ackerman, Morillot « cherche à créer dans l'opinion un courant en [sa] faveur » en insistant sur la concurrence allemande et sur la défense de l'intérêt de leur pays, entendu l'Anjou¹²²⁵. Ils utilisent de nouveau les rivalités régionales et les sentiments nationalistes antiallemands.

Le négociant veut surtout mettre le mémoire entre les mains du Saumurois Jules Quesnay de Beaurepaire qui siège en tant que président, second après le premier président, à la Cour de cassation ; il est bien placé pour diffuser le dossier aux amis et il est susceptible d'être un puissant allié au tribunal. Né en 1834 à Saumur, il est très proche du général Chevals, le cousin par alliance de Louis-Ferdinand Ackerman et très connu pour son traitement de l'affaire Louise Michel, de son adresse d'acte d'accusation à l'encontre du général Boulanger et le traitement du scandale du Panama. La nomination de Quesnay de Beaurepaire à la chambre civile de la Cour de cassation en décembre 1892 arrange particulièrement les affaires Ackerman. Ce dernier insiste auprès de Chevals et de Morillot pour obtenir une entrevue car Quesnay de Beaurepaire est un atout de poids à opposer au député marnais Léon Bourgeois, particulièrement actif dans la défense des Champenois.

Les décisions du procès de Chapin, qui se tient avant celui d'Ackerman-Laurance, « frappent davantage l'attention à cause de l'intérêt général qu'elles

¹²²⁴ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Me Morillot, 3 mai 1892. (Suite de OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active)

¹²²⁵ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Persac, 29 septembre 1892.

représentent »¹²²⁶. Chapin perd son procès devant la Cour de Paris, qui confirme le jugement de Reims. Morillot conseille alors de faire un dernier effort auprès de l'opinion publique en Angleterre, les « derniers champions du Saumur Champagnes (sic) » car « certainement après Cassation, si nous perdons, nous serons dans des conditions moins favorables pour appeler sur nous l'attention du public » justifie Ackerman auprès de Bishop¹²²⁷. Il envoie par ailleurs des articles et des pièces à la presse française, parfois sur le terrain de l'adversaire : *Le Vigneron champenois*, *Le Moniteur ridicule*, *La Revue des vins et liqueurs* ou encore *Le Droit*¹²²⁸.

La stratégie adoptée par Morillot et Ackerman avec l'aide des hommes politiques, des membres de la famille à Paris et de Jules Quesnay de Beaurepaire fonctionne, car le rapporteur Babinet, dans son argumentaire du 23 janvier 1893 à la chambre des requêtes, conteste les accusations des Champenois envers les Saumurois, met en avant les fraudes sur l'entrée des vins étrangers dans les vins mousseux, confirme le sens générique du mot « champagne » et souligne que les mots de Saumur et les prix inférieurs suffisent à garantir la provenance et la valeur des vins.

Le 16 février 1893, la chambre des requêtes de la cour de cassation admet donc Ackerman à se pourvoir en cassation en sa chambre civile, ce qui lui redonne de l'espoir ainsi qu'aux partenaires anglais : « Without having absolutey gained the case, this first victory now gives us reason to expect the successful termination of our procès »¹²²⁹. Ackerman veut attendre la présidence de la chambre civile de la Cour de cassation par Quesnay de Beaurepaire car il peut influencer sur la nomination du rapporteur. Ackerman se renseigne et souhaite avoir Crépon, un autre angevin, via le général Chevals et Richou, afin qu'il aille dans le même sens que le rapport de Babinet, ce qu'il ne parvient pas à obtenir.

Le négociant entre par ailleurs en relation avec Eugène Mercier d'Épernay à l'été 1893, que son « indépendance bien connue de (...) caractère [met] au-

¹²²⁶ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Chapin, 27 octobre 1892.

¹²²⁷ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance de Londres, 20 novembre 1892.

¹²²⁸ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettres Ackerman-Laurance à la presse, 6 janvier 1893.

¹²²⁹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à W. & A. Gilbey, 16 février 1893.

dessus de ces mesquines revendications », pour obtenir des documents sur le transit des vins en futs pour l'Allemagne et l'entrée de vins étrangers chez le propriétaire Champenois¹²³⁰. Mercier se réserve bien de fournir les éléments demandés par Ackerman car il explique que sa maison, et quatre autres, qui ont des succursales en Allemagne, sont épargnées par les attaques du syndicat. Eugène Mercier ne fait plus partie du syndicat¹²³¹ car il en a été expulsé après le traité de commerce franco-allemand de 1885 qui a doublé les droits d'importation des vins de bouteilles de Champagne en Allemagne¹²³². Il a alors créé une succursale à Luxembourg afin de concurrencer les fabricants du Rhin par l'envoi de ses vins en cercles en pays annexé par l'Allemagne afin de réaliser une mise en bouteilles, une fabrication et une commercialisation comme Champagne depuis l'Allemagne, ce qui est évidemment contraire à la définition défendue par Walbaum et le syndicat. Cette succursale est le motif de son exclusion du syndicat. Il regrette la campagne judiciaire contre les Saumurois et dénonce les fraudes imputables au commerce allemand – auxquels il participe – mais en même temps, il a bien conscience que la procédure de Walbaum va engendrer des « retours favorables pour les intérêts champenois »¹²³³. Deux autres Champenois au contraire prennent pleinement parti pour les Saumurois, critiquent le syndicat et fournissent des explications et des chiffres pour mieux dénoncer la responsabilité de l'Allemagne : J. Lallemand et Alex Girard de Reims¹²³⁴.

¹²³⁰ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Veuve Amiot, 18 juillet 1893.

¹²³¹ Liste courte des membres connus du bureau et des membres du syndicat du Commerce des Vins de Champagne en 1891. Bureau : Florens Walbaum, président ; Comte Alfred Werlé, vice-président ; J.C. Burchard Delbeck, trésorier ; Paul Krug, secrétaire ; Henri Lanson, vice-secrétaire. Membres : Charles Armonlet, Reims ; Mathieu Duenzing, Avise ; Adrien Fréminet, Châlons ; Gaston Chandon de Briailles [Moët et Chandon], Épernay ; J. Bollinger à Ay ; Henri Vasnier à Reims. ADML, 222 J 1430, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre Alex Girard à Ackerman-Laurance, 3 mars 1893, p. 54.

¹²³² ADML, 222 J1 430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre J. Lallemand à Ackerman-Laurance, 30 juillet 1893, p. 92.

¹²³³ ADML, 222 J 1 430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre Eugène Mercier à Ackerman-Laurance, 26 juillet 1893, p. 90.

¹²³⁴ « (...) c'est avec peine que je vois notre syndicat dépenser tant d'énergie contre des compatriotes alors qu'il ne fait absolument rien contre des négociants de mauvaise foi qui se servent en Allemagne de nos premières marques de Champagne pour écouler des produits falsifiés et nuisible à la santé (...) ». ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre J. Lallemand à Ackerman-Laurance, 30 juillet 1893, p. 92.

Les espoirs et les efforts d’Ackerman-Laurance sont cependant sapés par la contre-attaque du syndicat qui agit sur le terrain anglais, par l’intermédiaire du député radical de la Marne et ancien ministre de l’Intérieur, Léon Bourgeois. Le syndicat du commerce des vins de Champagne parvient en effet à faire modifier la législation commerciale anglaise sur les importations de vins, méthode précédemment employée pour augmenter les droits d’entrée sur les vins mousseux et baisser ceux sur les vins de Champagne. En vertu de la Convention de Madrid de 1892 qui donne raison à la conception champenoise sur la dénomination et l’origine des vins, le syndicat a fait adopter un *General Order* le 4 septembre 1893 par le « Custom House » qui vise à interdire l’entrée en Angleterre des vins mousseux de Saumur sous la dénomination « Saumur Champagne »¹²³⁵. Ackerman ne cache pas sa déception : « C’est de la part de l’adversaire un coup terrible ; car, outre que cela supprime une partie très importante de notre argumentation c’est aussi tout l’intérêt du procès qui disparaît, puisque à supposer que je puisse encore triompher, je ne pourrais plus jouir du résultat de ma victoire »¹²³⁶. Il se demande alors si la meilleure option n’est finalement pas l’abandon du combat, la négociation avec Walbaum pour l’abandon des dommages et intérêts et des publications en échange de l’abandon de la publication du rapport Babinet¹²³⁷.

Il s’en remet une fois de plus à ses partenaires et clients anglais pour tenter de faire annuler le *General Order*, surtout James Blyth et les Gilbey qui sont proches du premier ministre britannique William Gladstone, un libéral¹²³⁸ ; Gilbey conseille de continuer, notamment par voie de presse anglaise, via le *Harper* ou le *Ridley*. Ackerman accepte d’aller au bout mais il a bien conscience que, sauf abandon du *General Order*, Walbaum a gagné la guerre du Champagne¹²³⁹.

¹²³⁵ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Morillot, 11 septembre 1893.

¹²³⁶ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Morillot, 11 septembre 1893.

¹²³⁷ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à J. N. Bishop & Sons, 11 septembre 1893.

¹²³⁸ G. Harding, « Competition is useless... », *op. cit.*, p. 44-45.

¹²³⁹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à W. & A. Gilbey, 22 septembre 1893.

4.3.3. La confirmation de l'arrêt de la Cour d'Angers par la Cour d'appel de Paris : la fin d'une ère (1894)

Outre le fait que Walbaum et le syndicat, avec l'aide du gouvernement français, sont parvenus à faire modifier la législation des douanes anglaises en leur faveur, Ackerman-Laurance tombe en disgrâce aux yeux du rapporteur Monod nommé pour l'ultime procès. La large publication du rapport Babinet, en dépit de la confidentialité requise et de la restriction de sa diffusion à l'avocat avec une utilisation permise seulement en justice par accord du magistrat, a suscité un rappel à la loi par Monod. Maître Morillot rappelle à l'ordre son client et lui demande de cesser voire de supprimer les publications, en décembre 1893 : « (...) Tout cela me paraît prouver que Mr M. [Monod] est contre nous, et dans votre intérêt même, je puis vous engager à ne plus distribuer, surtout dans la cour, aucun des exemplaires que vous pouvez avoir encore, et même à retirer de la circulation [souligné dans la source] ceux pour lesquels ce retrait serait possible »¹²⁴⁰.

Ackerman-Laurance ne peut pas compter sur le soutien du rapporteur Monod, auquel il aurait préféré Crépon, et qui comme Babinet à la réputation d'être un incorruptible¹²⁴¹. Les actions de Walbaum pour reporter le procès après les vacances judiciaires a permis non seulement de modifier la loi anglaise mais aussi d'attendre le renouvellement de la composition de la chambre civile à la rentrée pour couper les influences angevines à la tête de la Cour de cassation ; c'est le premier président de la Cour de cassation, Charles Mazeau, qui est en charge de la présidence de la Cour civile. Ackerman cherche à entrer dans les bonnes grâces de Mazeau et des conseillers de la chambre civile, par l'action combinée du général Eugène Chevals et du directeur de la compagnie ferroviaire P.L.M. Gustave Noblemaire : par le mariage opportun de sa fille cadette, Germaine, avec le fils cadet de Noblemaire, Jules, Louis-Ferdinand Ackerman

¹²⁴⁰ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre Morillot à Ackerman-Laurance, 4 décembre 1893, p. 114.

¹²⁴¹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, Le général Chevals à Louis Ackerman, 7 novembre 1892, p. 194 ; ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès de Champagne : correspondance passive et pièces de procédures, lettre Général Chevals à Louis Ackerman, 6 février 1894.

s'est assuré le soutien de l'un des « plus puissants protecteurs dans cette lutte des Champenois contre nous ! »¹²⁴².

Ackerman mobilise les membres de sa famille par alliance installés à Paris. Le mariage parisien de sa dernière fille avec Jules Noblemaire est une aubaine pour l'industriel car « (...) autre circonstance heureuse, il est dans les meilleures relations avec Monsieur le premier Président Mazeau » et ami de maître Morillot¹²⁴³. Eugène Chevals a obtenu d'un conseiller à la Cour de cassation, Lescouné, une liste confidentielle et annotée des membres de la Chambre civile ; avec Gustave Noblemaire, ils approchent plusieurs de ces magistrats en janvier et février 1894. Ils remettent le rapport Babinet à ceux susceptibles de les aider : outre Quesnay de Beaurepaire, moins estimé car peu aimé à la cour, jugé trop politique et Crépon au caractère difficile (en bleu), le général Chevals parvient à approcher six conseillers (en rouge) et Noblemaire trois (en orange) soit la majorité de la chambre civile (Tableau 28).

Pour autant, le général Chevals informe son « cher Louis » que « la cour des requêtes et la cour civile sont presque toujours en état d'antagonisme, de jalousement et s'accusant réciproquement de rendre les jugements ineptes », ce qui laisse peu de chances à l'acceptation du pourvoi et la cassation de jugement rendu par l'arrêt de la Cour d'Angers¹²⁴⁴.

¹²⁴² ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à J. N. Bishop & Son, 27 septembre 1893.

¹²⁴³ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Morillot, septembre 1893.

¹²⁴⁴ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de Champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance, lettre Général Chevals à Louis Ackerman, 6 février 1894, Listes.

Tableau 28 : Composition et commentaires du général Chevals sur la Chambre civile de la Cour de cassation de Paris dans l'optique du procès Ackerman-Laurance, février 1894

Nom	Fonction	Commentaire
Mazeau	Premier président	Magistrat de science moyenne, mais de caractère aimable. Incapable de se laisser circonvenir quoique l'on en dise
Quesnay de Beaurepaire	Président	Peu aimé et peu estimé à la cour composée, en majorité, d'anciens magistrats de carrière qui sont peu disposés à la bienveillance pour les « politiques »
Greffier	Conseiller	Très apprécié – quitte la Cour
Daresté	Conseiller	Magistrat exceptionnellement fort, très écouté, caractère rude et difficile
Reynault	Conseiller	
De Lagrevol	Conseiller	Honnête magistrat. Tout en Dieu. [Rayé de la liste]
Crépon	Conseiller	Caractère difficile et grincheux, serait mieux appelée « crin pon »
Féraud-Giraud	Conseiller	Sourd. S'en va
Monod	Rapporteur	Très bien sous tous les rapports
Rousellier		Inconnu ; Protestant
Faure-Biguet	Conseiller	Inconnu
Durand	Conseiller	Nouveau et peu apprécié dans la magistrature
Villeran de Laguerrie	Conseiller	Ancien président, magistrat « de la vieille roche »
Petiton	Conseiller	Ancien président, magistrat « de la vieille roche »
Ruben de Couderc	Conseiller	Très jeune, très restreint, très intelligent, opportuniste
Faye	Conseiller	Inconnu et parvenu par la politique ; Protestant
Serre	Conseiller	Inconnu et parvenu par la politique
Chevrier	Conseiller	Inconnu et parvenu par la politique

Source : ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès de Champagne : correspondance passive et pièces de procédures, lettre Général Chevals à Louis Ackerman, 6 février 1894, listes.

La Cour de cassation rend son jugement le 9 avril 1894. Elle rejette le pourvoi Ackerman-Laurance formé contre l'arrêt de la cour d'Angers du 15 décembre 1891 et confirme le jugement. Le syndicat du commerce des vins de Champagne, représenté par maître Pichard, gagne le procès qu'il a initié sous la présidence de Florent Walbaum quatre années plus tôt. Le jugement reprend les attendus de l'arrêt de la Cour d'Angers et dans son propre arrêt, après délibération en chambre du conseil, la cour insiste sur trois faits : en référence à l'article 1^{er} de la loi du 28 juillet 1824, elle confirme l'interdiction d'apposer un nom de lieu autre que celui de fabrication même par addition ce qui condamne le « Saumur Champagne » ; pour faire suite, elle constate que le mot champagne n'est pas un terme générique pour désigner un procédé de fabrication mais bien « un vin spécial, récolté et fabriqué dans l'ancienne province de Champagne » qui, utilisé par Ackerman-Laurance visait à égarer l'acheteur ; enfin, Ackerman-Laurance s'est livré à une concurrence déloyale vis-à-vis des producteurs et des vendeurs des vins récoltés et fabriqués en Champagne, source de préjudice qui nécessite réparation¹²⁴⁵.

La maison Ackerman-Laurance est donc condamnée à ne plus utiliser le mot « champagne », seul ou en connexion avec le mot Saumur, pour ses vins et vins mousseux, et pour l'avoir fait, elle doit payer des dommages et intérêts au syndicat, ses frais d'avocat, les frais des procès auprès du trésor public ainsi que le coût des insertions de la décision de justice dans les journaux choisis par le syndicat du commerce des vins de Champagne, en plus de ses propres frais engagés, avocats, et publicités. Bref, tous les frais sont à sa charge, soit au minimum près de 5 800 F, sans compter les futures pertes envisagées par la possible diminution des ventes (Tableau 29).

¹²⁴⁵ B.N.F., *Gallica*, « Reproduction de l'arrêt de la cour de cassation chambre civile du 9 avril 1894, Ackerman Laurance contre syndicat des vins de Champagne, pourvoi contre un arrêt de la cour d'Angers, rendu le 15 décembre 1891 », *Pandectes françaises périodiques : recueil mensuel de jurisprudence et de législation*, Paris, 1895, p. 238.

Tableau 29 : Frais du procès Ackerman-Laurance contre le syndicat du commerce des vins de Champagne à l'issu du rejet du pourvoi par la Cour de cassation, avril 1894.

Intitulé	Montant, en Francs
Frais avocat syndicat Cour de Cassation	264,4
Amende au Trésor Cour de Cassation	187,25
Domages et intérêts	1000
Frais de première instance	14,25
Frais d'appel, taxes et liquidés	3310,67
Honoraires Morillot	1000
Total	5776,57

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettres du 12, 20, 24 avril-21 et 28 juin 1894.

John N. Bishop en est informé le 9 avril par télégramme et reconnaît le combat, les troubles et toutes les dépenses sans pour autant accepter le jugement : « (...) This decision will entail on you a heavy expense, but so far as your & our trade is concerned in this country, the question of « Saumur Champagne » or « Champagne from Saumur » will not make a difference in our opinion of a single case *per annum* (...) ». Le conflit n'est pas terminé pour lui car il « (...) reste toujours la question d'amour propre ajoutée à celle de "Guerre aux Allemands de la Champagne" »¹²⁴⁶. Par ailleurs, et bien que ce soit la maison Ackerman-Laurance de Saumur qui soit condamnée en France, Bishop ne porte pas à la charge de son ancien associé, duquel il n'est plus qu'un agent, les coûts des affidavits, timbres et autres protestations notariées faites en Angleterre.

Le préjudice financier et surtout moral pour la maison Ackerman-Laurance est immense car la médiatisation du procès, recherchée par Louis-Ferdinand, entraîne la diffusion de l'arrêt de la Cour de cassation. En outre, le procès, dans son cheminement plus que dans son issue, a été la source de désaccords profonds voire de conflits avec John N. Bishop, son associé depuis plus de vingt ans, allant jusqu'à la dissolution de la maison Ackerman-Laurance de Londres et d'après négociations autour de l'agence de Londres.

¹²⁴⁶ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre J. N. Bishop & Sons, 10 avril 1894, p. 127.

Au printemps 1894, la maison Ackerman-Laurance est affaiblit moralement, financièrement et commercialement, d'autant que la production de vin mousseux est compliquée par le phylloxéra qui ravage les vignes en Anjou et dans les départements voisins. Le département de Maine-et-Loire a commencé la reconstruction d'une partie de son vignoble, seulement à partir de 1893-1894 par l'emploi des porte-greffes américains mais de manière limitée car, contrairement aux départements voisins de l'Indre et de la Sarthe les communes sont toujours soumises à l'autorisation préalable du Conseil général et l'on soutient encore le traitement des vignes au sulfure de carbone¹²⁴⁷. Dans ce contexte de crises multiples, Louis-Ferdinand Ackerman réagit et choisit de développer plus encore la maison Ackerman-Laurance, par sa transformation en société anonyme.

En conclusion, la transmission réussie de la maison Ackerman-Laurance a pour conséquence sa profonde transformation pendant trente années par Louis-Ferdinand Ackerman. Si sur le plan de la vie privée, le fils accède à un niveau de vie socio-économique et familiale que n'a jamais pu obtenir ses parents, il ne coupe toutefois pas totalement avec le modèle d'industrie des vins mousseux façon de Champagne créé par Jean-Baptiste Ackerman.

Au contraire, les changements organisationnels, les innovations et les investissements servent à amender et développer la politique d'imitation-distinction : imitation des maisons de Champagne dans leurs procédés, produits et image ; distinction par une stratégie de diversification des types de vins mousseux produits, de Saumur et de Reims, et infériorité des prix par l'ouverture d'une filiale en Champagne. L'ouverture de la maison de Reims et la production de vins mousseux de Champagne par Ackerman-Laurance permet de fonder une solide relation commerciale avec John N. Bishop et de créer ainsi une troisième maison Ackerman-Laurance à Londres pour conquérir le marché des vins de la Grande-Bretagne et des colonies de l'Empire britannique. Louis-Ferdinand Ackerman a réalisé ce que son père avait pressenti dès 1840 : l'Angleterre peut

¹²⁴⁷ ADML, 7 M 74, Crise du Phylloxéra : début de l'invasion et introduction de vignes américaines : correspondance, déclarations de communes phylloxérées, dossier 1893-1894, Copie de lettre du préfet au ministre en réponse de sa circulaire du 29 mars 1894, 3 avril 1894.

offrir de grandes opportunités commerciales et être source d'un enrichissement personnel.

Cependant, la politique d'imitation-distinction de la maison Ackerman-Laurance connaît un premier revers : la maison de Reims est fermée. C'est donc sur les vins mousseux de Saumur et la voie commerciale de Londres que repose la politique entrepreneuriale. Résiliente, la maison crée les marques Brut-Royal et Dry-Royal avec l'aide des Gilbey pour le marché anglais et appuie sa commercialisation par des investissements et des dépenses, notamment dans les premières publicités imaginées. L'amendement de la production par les innovations - gains de productivité, baisse des coûts et augmentation des volumes - et de la commercialisation- constitution d'un puissant du réseau de commerce anglais et de la vente au détail via le plus grand négoce de Londres W. & A. Gilbey - font du vin mousseux Royal, le Dry-Royal surtout, un succès.

Mais en fin de siècle, dans un contexte de crises multiples, de la reconstruction phylloxérique et de faiblesse du marché, le système de fraudes sur lequel repose l'industrie des vins mousseux façon de Champagne de Saumur depuis plus d'un demi-siècle n'est plus toléré. Il est vivement contesté par le principal syndicat champenois ; la maison Ackerman-Laurance est, comme d'autres maisons de vins mousseux du Saumurois, attaquée, condamnée et interdite pour son emploi du mot « Champagne » en Angleterre. La politique du double jeu de l'imitation-distinction des vins mousseux façon de Champagne de Saumur touche à sa fin.

Les causes, les conséquences comme le déroulé du procès mettent à mal la pérennité de l'entreprise familiale. Louis-Ferdinand Ackerman est obligé de transformer sa maison pour continuer l'activité des vins mousseux. Se pose alors la question du modèle organisationnel et du type de politique qu'Ackerman choisit pour réformer l'entreprise, s'émanciper du poids de la Champagne et trouver une voie propre, une identité, à la production et commercialisation des vins mousseux de Saumur face à la montée de la concurrence étrangère.

Chapitre 5 – La Compagnie générale des vins mousseux de Saumur : nouveautés et continuités dans la société anonyme à la fin du XIX^e siècle (1894-1904)

A l'été 1894, Louis-Ferdinand Ackerman n'a plus la maison Ackerman-Laurance de Reims, ni celle de Londres mais il lui reste la maison de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il n'a pas seulement connu de lourdes pertes dans son entreprise mais aussi dans sa famille : tous ses petits-fils sont morts en bas-âge et il n'a plus qu'une petite-fille, Mathilde. En juin 1894, Ackerman n'a que des filles, toutes mariées mais sans enfants. Sa descendance s'arrête avec ses filles et ses gendres. La continuité familiale repose sur son premier gendre, Ludovic de Laulanié, associé aux affaires de la maison Ackerman-Laurance depuis plusieurs années mais la fin de la famille Ackerman est inéluctable : plus que jamais, l'entreprise est contrainte au changement afin d'assurer la pérennité de l'œuvre de Jean-Baptiste Ackerman.

Louis-Ferdinand Ackerman transforme alors la forme juridique de la maison familiale, dont le capital est entièrement entre ses mains, en société anonyme en associant partenaires anglais, membres de sa famille et quelques amis. Les statuts de la nouvelle société impliquent un changement organisationnel et gestionnaire important, à l'origine d'une production de documents légaux, source d'informations sur la vie courante l'entreprise. Divers documents qualitatifs et quantitatifs d'aide à la direction de la compagnie permettent de retracer l'organisation du travail, depuis l'ouvrier et l'ouvrière en caves jusqu'aux administrateurs et au président de la société. En outre, les documents de comptabilité et la correspondance permettent de reconstituer pour la première fois dans le détail l'activité de production et de commercialisation de la marque Royal qui représente la majorité des vins mousseux produits par la maison Ackerman-Laurance. Le changement de statut de la maison Ackerman-Laurance pose alors la question des conséquences sur la production et la commercialisation en fin de siècle, notamment en termes de permanence et de

discontinuité avec la maison familiale sous la direction de Louis-Ferdinand Ackerman pendant quatre décennies.

1. Création et organisation de la société anonyme pendant la première décennie (1894-1903)

1.1. Origines et fondements de la société anonyme

1.1.1. Les conséquences du procès : la dissolution de l'association avec Bishop

John N. Bishop n'est pas à l'origine de l'idée de la dissolution de l'association entre la maison Ackerman-Laurance de Londres et celle de Saumur : c'est Louis-Ferdinand Ackerman. Lors du procès pour l'utilisation du mot « champagne », Raoul de Dananche prévient son beau-père de ménager Bishop et d'avoir à l'esprit qu'une bonne partie du commerce anglais considère que « le jugement de la Cour d'Angers est injuste et contraire aux lois et coutumes ainsi qu'à la langue anglaise. Comment Bishop ne protesterait-il pas ? (...) »¹²⁴⁸.

Cependant, devant les conséquences commerciales, financières et morales de la suppression du mot « Champagne », qui rencontre des « résistances dans l'Inde et l'Australie », et la négation de sa société, considéré par les champenois comme une simple succursale de la maison de Saumur, Bishop refuse de poursuivre l'association : il opte pour la dissolution au printemps 1893 alors que son contrat doit être renégocié et renouvelé. Bishop n'a pas confiance dans le recours en cassation ; il est découragé par la procédure judiciaire et baisse les armes devant des adversaires trop puissants. Il est surtout blessé dans son ego et lésé dans ses droits, comme il l'exprime à Ackerman : « ... Pardon de vous parler si franchement. Je suis votre ami de plus de trente ans & vous

¹²⁴⁸ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre de Raoul de Dananche à Louis Ackerman, 15 janvier 1892, p. 137.

comprendrez que je ne puis être l'homme du quasi-délit »¹²⁴⁹. Il veut désormais s'associer avec ses fils, Arthur et Sidney. Ce dernier est considéré comme son successeur car il a voyagé en Norvège et en Suède pour le compte de la maison Ackerman-Laurance de Londres¹²⁵⁰.

Bishop père souhaite créer une agence en représentation de plusieurs maisons de vins françaises. La maison de Londres de John N. Bishop est officiellement dissoute et liquidée au mois de juin 1893 et laisse place à une agence dès le 8, pour une durée de dix ans. Il faut noter que la dissolution de l'association et la création de l'agence de John N. Bishop interviennent en même temps que la « transformation de la plus importante maison de vins d'Angleterre, MM. W. et A. Gilbey en une compagnie privée à responsabilité limitée, avec un capital de 36 millions de francs »¹²⁵¹. Ces deux changements dans l'organisation des deux plus importants acteurs du réseau anglais pour la maison Ackerman-Laurance entraînent des bouleversements, à commencer par les conditions commerciales. John N. Bishop devient agent pour la maison Ackerman-Laurance à Londres en échange d'une commission de base 2 % sur tous les vins Dry-Royal et Brut-Royal vendus en France et à l'étranger, promesse orale et ancienne de Dananche en janvier 1892¹²⁵².

L'agence de MM. John N. Bishop & Sons est située à la même adresse que l'ancienne maison Ackerman-Laurance de Londres, au 41 Crutched Friars. Ils sont « agents généraux de la maison Ackerman-Laurance de Saumur pour toute la Grande Bretagne, (...) toutes les colonies et possessions anglaises ainsi que la Chine et le Japon »¹²⁵³. Ils n'ont toutefois pas le droit de représenter d'autres

¹²⁴⁹ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre John N. Bishop à Ackerman-Laurance, 20 mai 1893, p. 82-83.

¹²⁵⁰ "Sidney is anxious to start for Norway and Sweden but he wishes to remain in charge of the office until my return from St Florent. He is taking a peal interest in the business and has plenty it go. Should anything happen to me you would have a man quite capable of looking after your interests -. Of course he has not my experience but he is a good worker and a keep business fellow". ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre de John N. Bishop à Ackerman-Laurance, 23 août 1890, p. 15.

¹²⁵¹ « en actions de préférence et actions ordinaires, dont la totalité est pris par les associés de l'ancienne maison (...) aussi des obligations pour une valeur de 14 millions de francs, ce qui porte le capital social à 50 millions de francs, prise aussi par les associés et leurs amis personnels ». B.N.F., *Gallica*, « Correspondances d'Europe et d'Outre-Mer, Angleterre, Londres », *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1893, 20 juin, p. 552.

¹²⁵² ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre John N. Bishop à Ackerman-Laurance, 20 mai 1893, p. 82-83.

¹²⁵³ B.N.F., *Gallica*, « Correspondances d'Europe et d'Outre-Mer, Angleterre, Londres », *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1893, 20 juin, p. 552.

maisons de vins mousseux mais ils peuvent avoir trois agences supplémentaires pour d'autres type de vins¹²⁵⁴. L'agence qui associe John et ses fils Sidney et Arthur Bishop a le monopole des ventes dans les territoires cités avec une commission dont l'importance est proportionnée à la valeur des vins ; la plus forte est de 12,5% sur les ventes de Dry-Royal, Brut-Royal et Royal sauf en cas de vente à commission à un acheteur ou à l'agent : leur propre commission est réduite à 10% pour les Royal et de moitié pour les autres qualités.

Le contrat du 8 juin 1893 entre Ackerman-Laurance et Bishop & Sons accorde dans son article 5 une commission « spéciale » de 2 % qui va plus loin que celle prévue en janvier 1892. Elle porte sur toutes les ventes de toutes marques, y compris à Gilbey et les agences de Liverpool, Dublin, Glasgow, c'est-à-dire les ventes les plus importantes Outre-Manche. De plus, elle touche 2% de base sur la vente des Dry-Royal et des Brut-Royal, sauf les Royal, en France et dans le monde. En contrepartie, c'est à la maison Ackerman-Laurance que revient d'établir chaque année le prix des cuvées (article 3) mais la publicité est gérée par l'agent, soumise à l'approbation et à la charge d'Ackerman-Laurance (article 7). Le contrat d'agence est rapidement rendu caduc au lendemain de la modification de la législation anglaise sur les champagnes et du rejet de l'appel Ackerman-Laurance en cassation le 9 avril 1894. Paul Aubert et Ludovic de Laulanié sont envoyés à Londres pour discuter avec Bishop et évoquer « tous les vieux sujets avant l'entrée en vigueur des nouveaux arrangements ». John et Sidney Bishop font alors des propositions de modification à leur contrat, mais elles ne sont pas discutées et appliquées avant la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme, « Compagnie générale des vins mousseux de Saumur (maison Ackerman-Laurance)»¹²⁵⁵.

Dès le mois d'octobre 1894, John Bishop programme un voyage à Saumur car il souhaite discuter avec Louis-Ferdinand Ackerman des rumeurs sur la

L'Irlande est également citée mais le contrat établit le 8 juin 1893 raye l'Irlande de l'art. 1^{er} sur les lieux et la durée de l'agence.

¹²⁵⁴ Il s'agit la maison Boiteau et Co d'Angoulême pour les vins de Cognac, celle de Beylot et Co de Libourne pour les vins de Bordeaux et une autre, non encore déterminée en 1893, pour la vente de Xérès ou de Porto. ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance ; Contrat entre L. Ackerman-Laurance et Mrs J.N. Bishop and Sons Londres, 8 juin 1893, Saumur.

¹²⁵⁵ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance, lettre de J.N Bishop & Sons à Ackerman-Laurance, 9 avril 1894.

transformation de la maison en société anonyme¹²⁵⁶. Le passage à la société anonyme entraîne la modification des contrats avec les agents et John N. Bishop veut renégocier le sien en obtenant plus d'avantages, notamment sur la durée du contrat, le nombre d'agences, les commissions et la possibilité de continuer le contrat avec son fils en cas d'absence ou de son décès. Il est vrai qu'une partie du capital social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur est largement ouverte aux Anglais.

1.1.2. La création de la société anonyme : fondateurs, capital, actionnaires et organisation

Les trois principaux acteurs de la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme sont Louis-Ferdinand Ackerman, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié. Ils constituent les trois associés fondateurs et rédigent les statuts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur avec le notaire Frédéric Lelièvre à Saumur, pour une constitution en date du 30 novembre 1894.

Le capital social est de 3 millions de francs : c'est, en comparaison, à peine 6 % du capital social de W. & A. Gilbey. Le capital est divisé en 6 000 actions de 500 F chacune. Elles sont de trois catégories : 2 000 actions de 1^{ère} priorité avec dividende-intérêt annuel de 5 % ; 2 000 actions de 2^{ème} priorité avec dividende-intérêt annuel de 6 % ; 2 000 actions ordinaires avec un droit aux bénéfices nets, sur son excédent, c'est-à-dire après tous les prélèvements dont le maximum de 25 % pour la rémunération de la gestion active de la société par les administrateurs délégués, l'alimentation du fonds de prévoyance et d'un fonds d'amortissement au capital social : le seuil du dividende de ces actions ordinaires est fixé à 10 %¹²⁵⁷. Ackerman et Aubert se sont réservés 4 000 actions en représentation de leurs apports en nature, et seules 2 000 actions restantes sont ouvertes à la libre souscription dont 46 % sont en fait souscrites par les trois

¹²⁵⁶ « There are various rumours in the market as to the reason of your going into a Company. This I will speak about when I see you ». ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance, lettre Bishop & Sons à P. Louis Ackerman, 6 octobre 1894.

¹²⁵⁷ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme : constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

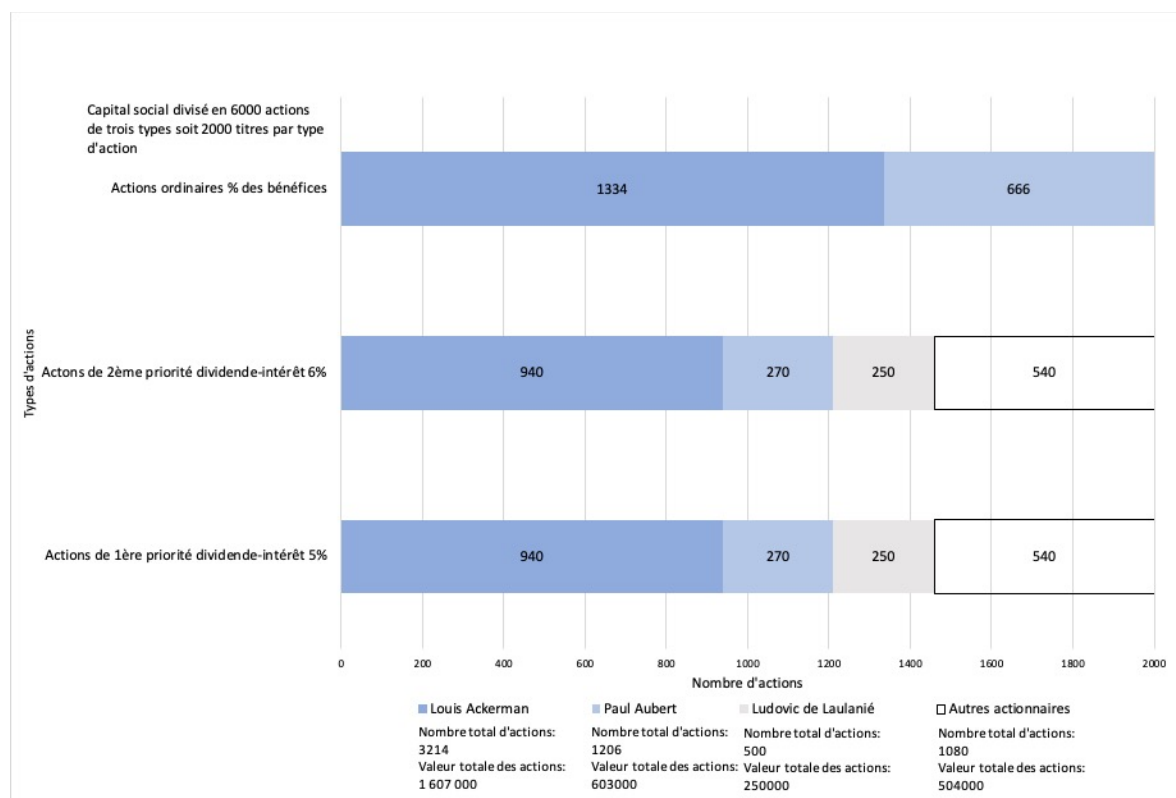
associés fondateurs. Il reste alors 1 080 actions, moitié en action de première priorité à 5 %, moitié en action de deuxième priorité à 6 %, dividende fixe sur la valeur des actions, car toutes les actions ordinaires ont été contractées par Ackerman et Aubert : celle-ci sont les plus risquées car le dividende n'est pas certain en cas de bénéfice net faible mais ce sont celles qui rapportent le plus par actions, en cas de bénéfices nets importants¹²⁵⁸.

Le Graphique 11 détaille le nombre d'actions détenues par chacun des trois associés fondateurs dans chaque catégorie d'actions, le nombre et la valeur totale des actions pour chacun. Louis-Ferdinand Ackerman détient près de la moitié des actions de 1^{ère} et de 2^e priorité et plus de 66% des actions ordinaires : il est ainsi l'actionnaire majoritaire avec 53,6% du capital social (1 607 000 F) bien loin devant les 20,1 % de Paul Aubert (603 000 F) et les 8,3% de Ludovic de Laulanié (250 000 F). Ils possèdent ensemble 4 920 actions sur les 6 000 soit 82% du capital social de la Compagnie général des vins mousseux de Saumur : malgré l'ouverture aux actionnaires étrangers, le capital demeure pour 62% entre les mains d'Ackerman et de son gendre de Laulanié qui de fait, est placé comme le successeur désigné, en concurrence avec l'associé de longue date Paul Aubert.

La répartition des 4 920 actions entre les trois fondateurs est réalisée en contrepartie de leurs apports respectifs en nature et en espèces pour la création de la Compagnie. Ackerman veut intégrer son bras-droit depuis plus de trente années, Paul Aubert, et faire entrer son gendre, Ludovic de Laulanié : ce dernier apporte en espèces la somme de 250 000 F. Ackerman cède une partie de son capital pour constituer celui de la Compagnie qui, à l'origine, lui appartient entièrement.

¹²⁵⁸ ADML, Fonds A-L, 222 J 2, Société anonyme : constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

Graphique 11 : Répartition du capital social par catégorie d'actions et actionnaire en 1894



L'apport en nature le plus important est la valeur morale de la société Ackerman-Laurance : « le nom d'une maison, la réputation de ses produits, la popularité de sa marque, l'étendue, la qualité, l'attachement de sa clientèle, sont *choses qui sont dans le commerce*, comme on dit dans la langue du droit (...) les fondateurs se sont renseignés en France et en Angleterre »¹²⁵⁹. La valeur morale est estimée à 1 million de Francs dont 667 000 F sont attribués à Louis-Ferdinand Ackerman, dans la proportion des 2/3, et le dernier 1/3, soit 333 000 F, attribué à Paul Aubert. La valeur morale représente alors 41,5 % des apports d'Ackerman et 55 % de ceux de Paul Aubert qui amène, en sus, des espèces (35 %) et des immeubles (10 %) : le capital d'Aubert réside donc essentiellement dans sa contribution à la valeur morale de la société mais c'est

¹²⁵⁹ ADML, 222 J 2, Fonds, A-L, Société Anonyme, constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

Ackerman qui s'en octroie la majeure partie et ainsi que celle des valeurs immobilières et la totalité des valeurs mobilières.

C'est la valeur des marchandises qui devrait normalement constituer le plus important de ses apports, devant la valeur morale, mais seule une petite partie a été volontairement prise en compte. Les marchandises sont en réalité payées à Louis-Ferdinand Ackerman par les espèces versées par Aubert (210 000 F), De Laulanié (250 000 F), par les actions ouvertes à souscription (540 000 F) et les obligations (400 000 F) soit 1 400 000 F ; viennent ensuite les comptes courants débiteurs (16,5 %) et les immeubles (15,6 %).

Le détail des immeubles est donné dans les statuts¹²⁶⁰. Un plan a sans doute été dressé à l'occasion car toutes les désignations, notamment les caves et les 75 ares de terrain, ne font pas référence à la nomenclature du cadastre mais à de simples numéros (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). L'essentiel de la valeur et de l'intérêt des immeubles réside dans les 75 ares de terrains avec ses diverses constructions et les 2 hectares 40 ares de caves dont 13 800 m² de caves aménagées, « véritables docks couverts (...) éclairés cependant, d'une température en toutes saisons favorables aux vins »¹²⁶¹. Terrains, bâtiments et caves représentent 72 % de la valeur des immeubles. Louis-Ferdinand Ackerman comme Paul Aubert profitent de la constitution du capital de la compagnie pour apporter des immeubles de Saint-Hilaire-Saint-Florent qui n'entrent pas tout à fait dans la production ou la commercialisation des vins mousseux, comme les jardins potagers et les prés mais qui sont loués en fermage, peut-être à des ouvriers, ou qui fournissent paille et foin pour les chevaux de traits qui servent au transport. Les apports en nature et en espèces des fondateurs s'élèvent ensemble à 2 460 000 F, ce qui laisse 540 000 F, en 1080 actions de 500 F, ouvertes à la souscription d'autres actionnaires.

¹²⁶⁰ ADML, 4 Q 14 973, vol. 1560, case 66, 7 février 1895, Société (apport immobilier), 310 000 F. Le détail est également donné dans l'étude du géomètre Paul Taveau-Nicolas déposée auprès du notaire Lelièvre du 5 novembre 1894.

¹²⁶¹ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme : constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

Tableau 30 : Apports en nature et en espèces des fondateurs au capital social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, novembre 1894

Nom	Apport	Désignation	Détail	Part désignation / total actionnaire	
				Valeur en francs	
Louis-Ferdinand Ackerman	En nature	Immeubles		250000	15,60%
			Grandes et belles caves à Saint-Hilaire-Saint-Florent de 13800m2 avec lignes ferrées à voie étroite, plaques tournantes, lumières électriques, etc.	138000	
			75 ares de terrain en nature de jardin anglais, cours, entre les caves et la route de Saumur à Gennes avec 10 constructions, Saint-Hilaire-Saint-Florent	42000	
			2 hectares de terre en vigne, dit Le Clos, sur le coteau, Saint-Hilaire-Saint-Florent		
			2 jardins potagers au port		
			86 ares 64 centiares de pré dit Pré de Presles, près le pont de Saint-Hilaire-Saint-Florent		
			57 ares 20 centiares de terre aux bas Mortains, Saint-Hilaire-Saint-Florent	70000	
		Matériel, outillage bureau		72875,2	4,50%
		Effets de commerce à recevoir		137576	8,60%
		Comptes courants débiteurs		264645	16,50%
		Espèces en caisse		5521,73	0,30%
		Marchandises	Une partie des 1.400.000f.	209382	13,00%
		Droits mobiliers	Valeur morale, Clientèle	667000	41,50%
<i>sous-total Ackerman</i>				<i>1607000</i>	<i>100%</i>
Paul Aubert	En nature	Immeubles		60000	10%
			Une maison d'habitation à Saint-Hilaire-Saint-Florent		
			2 jardins avec un port entre deux		
		Droits mobiliers	Relations, clientèle, crédit valeur morale	333000	55%
		Espèces		210000	35%
<i>sous-total Aubert</i>				<i>603000</i>	<i>100%</i>
Ludovic de Laulanié	Espèces			250000	100%
Total trois associés fondateurs				2460000	82%
Total capital social				3000000	100%

Source : ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme, Constitution, Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts, 18 décembre 1894

Le reste du capital social (18%) est détenu par des individus bien connus de la maison Ackerman-Laurance : des collaborateurs, des employés, des proches d'Ackerman et d'Aubert mais également par un nombre conséquent de

partenaires anglais, à dessein. Le Graphique 12 synthétise les données sur ces autres actionnaires : nous en dénombrons 31, dont deux femmes, qui détiennent ensemble 1 080 actions de première et de deuxième priorité ; la majorité des actionnaires détiennent un nombre égal d'actions de 1^{ère} et de 2^e priorité.

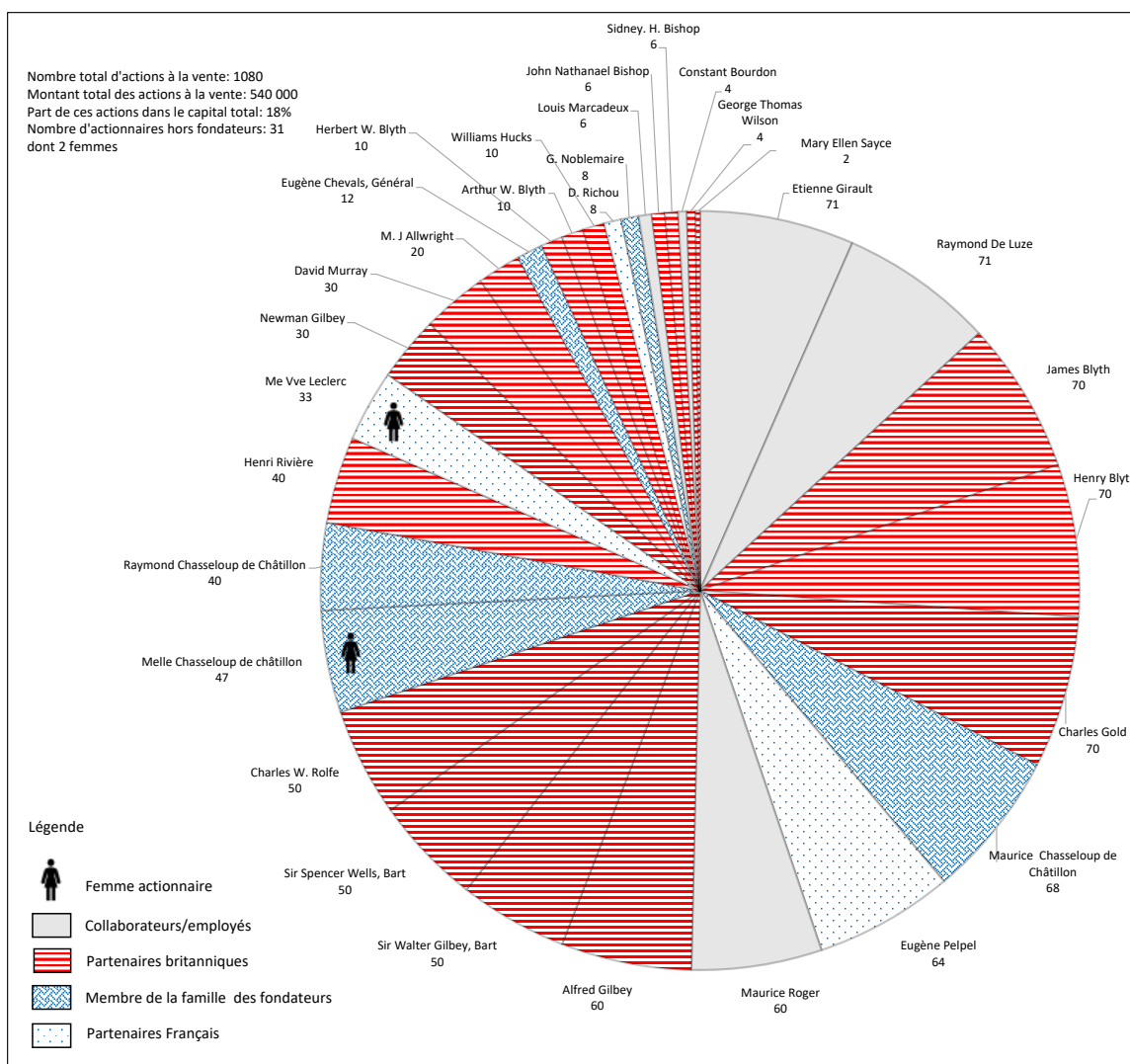
Les collaborateurs de la maison Ackerman-Laurance (en gris), Étienne Girault et Raymond de Luze détiennent chacun 71 actions et sont suivis de près par les administrateurs de la maison W. & A. Gilbey, James et Henry Blyth, Charles Gold qui détiennent 70 actions chacun. Maurice Roger détient quant à lui 60 actions mais Louis Marcadeux n'en détient que 6 et Constant Bourdon seulement 4. Des notables proches d'Ackerman comme le négociant de Paris Pelpel, la Veuve Leclerc à Saumur et le banquier Richou à Angers achètent également quelques actions ainsi que des membres de sa famille par alliance, le général Chevals et Gustave Noblemaire mais pour seulement 10 et 8 actions. Il s'agit surtout pour Ackerman de les associer aux bénéficiaires de la Compagnie afin de les remercier de leur aide lors des procès. C'est Paul Aubert qui mobilise le plus sa famille, celle de son épouse née Chasseloup de Châtillon : Maurice et Raymond, ses beaux-frères, ainsi qu'une fille mineure Chasseloup de Châtillon. Le nombre d'actions qui appartient à la belle-famille Paul Aubert est important et nous nous étonnons de ne pas voir, du côté de la famille Ackerman, plus de membres actionnaires comme son gendre Raoul de Dananche ou ses propres filles. Plus surprenant encore, l'ancien associé de la maison Ackerman-Laurance de Londres, John N. Bishop et son fils Sidney, ne souscrivent qu'à six actions chacun. Au contraire, les autres partenaires anglais, agents et clients, surtout les hommes du Panthéon de la maison W. & A. Gilbey, souscrivent massivement aux actions de la Compagnie, ce que souhaitent les trois actionnaires majoritaires.

Les actionnaires anglais sont préférés aux français car ils ont une importance commerciale pour la Compagnie : ceux qui sont entrés au capital de ont été « choisis » comme pouvant participer au développement du chiffre d'affaires de la société. L'annonce d'actions à souscrire a certes été rendue publique par voie de presse, ainsi que toutes les informations sur la création de la société anonyme, mais seulement dans le journal local *L'Écho Saumurois*¹²⁶².

¹²⁶² ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme, Constitution, Journal *L'écho saumurois* en date du vendredi 7 décembre 1894, n°284, 53^e année.

Cependant, les actionnaires ont surtout été sollicités directement par les fondateurs par correspondance¹²⁶³.

Graphique 12 : Répartition et identité des actionnaires de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, non compris les trois actionnaires fondateurs, 1894-1895



Source : ADML, 222 J 36 et 4, Fonds A-L, Correspondance active avec les actionnaires

¹²⁶³ « (...) non pas que nous ne puissions trouver facilement et sans dépréciation des preneurs en France, mais parce que tous les porteurs anglais ont été choisis comme pouvant être d'une grande utilité au développement de nos affaires, et qu'il y a dès lors intérêt pour nous à les conserver comme actionnaires ». ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 mai 1895.

Les actionnaires britanniques constituent un groupe de poids après les actionnaires fondateurs (18 sur 34) : ils détiennent ensemble près de 10% du capital social de l'entreprise, ce qui n'est pas négligeable car ces partenaires commerciaux n'avaient aucun droit sur la maison Ackerman-Laurance avant 1894. Par ces actions, ils entrent dans l'arrière-boutique mais Ackerman et Aubert souhaitent les intéresser au développement de la Compagnie car ce sont aussi des agents et des clients : plus ces acteurs travaillent à l'augmentation de la vente des vins mousseux, plus ils peuvent espérer obtenir des bénéfices et des dividendes conséquents. Les hommes du « Panthéon », le siège social de la compagnie W. & A. Gilbey à Londres, représentent presque la moitié de ces actionnaires britanniques : ils détiennent 63% de la valeur des actions ouvertes et plus de 6% du capital social total. James et Henry Blyth sont les neveux de Walter et Alfred Gilbey par leur mère, née Caroline Gilbey. James Blyth, bientôt Baronnet comme Walter Gilbey, est le directeur de la « wine merchantile firm W. & A. Gilbey Ld » avec Henry et Charles Gold. Il semble que deux membres de Blyth, peut-être des frères ou des fils, Arthur et Herbert, sont également actionnaires. Les frères fondateurs de la plus importante Compagnie de commerce de vin et spiritueux en Angleterre, Sir Walter, alors baronnet, et son frère cadet Alfred Gilbey sont également actionnaires tout comme Newman Gilbey, un frère ou un fils d'Alfred. Enfin, il faut noter la présence éminente d'un autre baronnet, fils du médecin de la Reine Victoria, Sir Arthur Spencer Wells. Enfin, en dehors des Bishop, il faut noter les agents de Dublin Allwright et la femme de l'agent de Liverpool Sayce alors décédé.

En plus des 6 000 actions pour constituer le capital social de 3 millions de francs, la société émet 800 obligations de 500 F, nominatives ou au porteur, contre un dividende-intérêt de 4% par an, payable par trimestre, soit 400 000 F. Ainsi, sécurité du capital et responsabilité de l'emprunt ne dépendent plus de la seule et entière responsabilité de Louis-Ferdinand Ackerman qui peut déléguer la majeure partie de l'administration de la compagnie, bénéficier tous les six mois de ses dividendes et sécuriser son capital. Il est possible que l'idée de transformer sa maison en société anonyme, avec des responsabilités limitées, lui ait été inspiré par la propre transformation de la société de Walter et Alfred Gilbey en 1893 car la « vaste transformation s'est faite pour faciliter les

dispositions prises par la famille Gilbey, dont un des membres est décédé il y a quelques temps », d'après la justification donnée par les journaux¹²⁶⁴.

Enfin, c'est peut-être le général Eugène Chevals, cousin de Louis-Ferdinand Ackerman et actionnaire, qui, en citant très approximativement le poète Nicolas Vauquelin des Yveteaux, donne la raison du passage de la maison en société anonyme¹²⁶⁵: se retirer progressivement des affaires pour profiter de ses vieux jours. Ackerman ne se retire toutefois pas entièrement de la société ; si son administration et gestion est désormais déléguée, il en devient le président.

Les statuts de la société prévoient un conseil d'administration d'au moins trois membres, cinq au maximum, nommés par l'assemblée générale pour six ans. Lors de la première assemblée constituante du 12 décembre 1894, les administrateurs ne sont pas nommés mais les statuts sont lus, la souscription et la répartition du capital social sont expliquées et un commissaire, Maurice Roger est nommé pour effectuer les vérifications nécessaires et établir les rapports¹²⁶⁶. La deuxième assemblée constituante du 24 décembre 1894 a en revanche pour but, outre d'entendre le rapport du commissaire sur les apports en nature et avantages et de voter sur ses conclusions, de confirmer la nomination pour six années de Louis Ackerman, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié aux fonctions d'administrateurs (Annexe 25)¹²⁶⁷. Il ne pouvait en être autrement car les statuts exigent que les trois administrateurs possèdent au moins 400 actions ordinaires, 200 actions de première priorité et 200 actions de deuxième priorité, actions obligatoirement nominatives, inaliénables pendant la durée des fonctions et déposées à la caisse sociale en garantie de leur gestion. Ludovic de Laulanié ne possède pas d'actions ordinaires au moment de la constitution mais par une cession d'Ackerman et d'Aubert, il devient troisième administrateur. Les statuts prévoient par ailleurs des 4^e et 5^e administrateurs sous conditions de la moitié du

¹²⁶⁴ B.N.F., *Gallica*, « Correspondances d'Europe et d'Outre-Mer, Angleterre, Londres », *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1893, 20 juin, p. 552.

¹²⁶⁵ « Tu vas jouir, enfin, de la vie pour toi-même et c'est le moment, en faisant allusion à la seconde bonne nouvelle de ta lettre, de te rappeler les "souhaits" d'un vieux poète du siècle dernier : "avoir peu de parents, moins de train que de rente : rechercher en tous temps l'honnête volupté ; contenter ses désirs ; maintenir sa santé, son âme de soucis et de vices exempté : avoir bien plus d'amour pour soi que pour sa dame ; rechercher la campagne, la musique et les vers ; une table bien servie et de peu de couverts ; des amis, des enfants et surtout... pas de femme ! ». ADML, Fonds A-L, 222 J 905, Correspondance des administrateurs, lettre du général Chevals à Louis Ackerman, 3 novembre 1894.

¹²⁶⁶ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, *L'Écho Saumurois*, n°284, vendredi 7 décembre 1894, annonce.

¹²⁶⁷ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, *L'Écho Saumurois*, n°291, samedi 15 décembre 1894, annonce.

nombre d'actions exigé pour les trois premiers, dans les mêmes conditions et uniquement par cession d'actions ordinaires par les administrateurs, ce qui signifie que ce sont Ackerman, Aubert et Laulanié qui donnent la possibilité d'être 4^e et 5^e administrateur. En outre, les statuts autorisent des sous-directeurs : ils doivent posséder 33 actions de 1^{ère} et de 2^e priorité sous cautionnement des administrateurs et dépendent, pour leur traitement, du conseil d'administration.

L'article 27 des statuts précise très clairement que le conseil d'administration « a les pouvoirs les plus étendus sans limitation et sans réserve pour la gestion et l'administration des affaires de la société »¹²⁶⁸. Seuls les administrateurs sont membres du conseil d'administration mais Étienne Girault et Maurice Roger, actionnaires et hommes bien connus d'Ackerman, assistent aux réunions avec voix consultative. Le conseil se réunit la troisième semaine de chaque mois. Dans ce conseil d'administration, Paul Aubert est nommé administrateur délégué « pour la direction et gestion générale des affaires courantes de la société » ; il choisit Étienne Girault comme sous-directeur : ce dernier bénéficie d'un traitement annuel de 10 000 F et de 5 % sur le bénéfice net avant réserve moins 1 000 F pour le logement sur place. Maurice Roger est nommé secrétaire général (Annexe 25). Les fonctions d'administrateurs sont gratuites (art. 32) mais le conseil a le droit de prélever chaque année jusqu'à 25 % des bénéfices nets pour rémunération des soins dans la gestion active de la société apportée par l'administrateur-délégué (art. 33), ce qui impacte seulement les dividendes des administrateurs¹²⁶⁹. Seul Paul Aubert est rémunéré puisqu'il est le seul administrateur délégué. Il est donc celui qui cumule le plus de nature de revenus de la société : dividendes de ses actions ordinaires, de 1^{ère} priorité, de 2^e priorité, 71 obligations et le maximum de 25 % sur les bénéfices nets, sans compter ses autres sources de revenus pour la maison Ackerman-Laurance et d'autres titres mobiliers, dont ceux de la société Gilbey. Ses intérêts et responsabilités dans les affaires de la maison de vins et spiritueux de Londres sont évoqués mais il est autorisé : « (...) à continuer de s'occuper des affaires et opérations de cette maison, de leur donner le temps et les soins qu'il jugera convenables sans avoir à en faire compte à la Cie Gle [Compagnie Générale] des

¹²⁶⁸ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux, art. 27.

¹²⁶⁹ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux, art. 32 et 33.

vins mousseux de Saumur, le tout, bien entendu, en tant que les affaires de cette maison ne nuiront pas à celles de la société des vins mousseux de Saumur »¹²⁷⁰. Cette situation ne pose alors pas de soucis à Ackerman car Aubert est le meilleur homme à la fois pour administrer la maison de Saumur et pour la commercialisation des vins en Angleterre et dans le monde par ses liens avec les Blyth et les Gilbey. Paul Aubert administre alors pendant dix ans la Compagnie avec une politique de continuité de la stratégie de la maison Ackerman-Laurance, surtout depuis la création des Royal en 1882, tournée vers l'Angleterre.

1.2. Au cœur de l'administration de la Compagnie sous Paul-Aubert (1894-1904)

1.2.1. Les grandes décisions

Le président du conseil d'administration est Louis-Ferdinand Ackerman mais Paul Aubert, son ancien bras droit dans la maison Ackerman-Laurance et homme bien connu des actionnaires, à tous les pouvoirs pour l'administration et la gestion de l'entreprise avec toutefois des délégations de tâches au sous-directeur Étienne Girault et au secrétaire Maurice Roger¹²⁷¹.

Une fois administrateur délégué, Aubert finalise les opérations financières : il met en marche le rachat des marchandises de l'ancienne maison Ackerman-Laurance par la compagnie au prix de 1 400 000 F avec l'approbation des actionnaires. Il lance en outre l'emprunt par l'émission des obligations et se lance dans la renégociation du contrat avec Bishop & Sons.

a) Changements dans la production

Sur le plan social, il commande dès février 1895 un rapport pour contracter une « assurance contre les accidents dont les ouvriers pourraient être victimes »,

¹²⁷⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du conseil d'administration, 4 février 1901.

¹²⁷¹ Il s'agit principalement des opérations courantes telles que les correspondances, acquits, mandats, endos, retrait de fonds et de valeur.

trois ans avant la loi de 1898 sur les accidents du travail¹²⁷². Le premier contrat est signé auprès de la Winterthur, « société Suisse d'assurance contre les accidents », qui entre en vigueur dès le 1^{er} décembre 1895 pour une prime annuelle de 1,1 % sur le coût total des salaires d'ouvriers, soit 660 F par an. La police d'assurance comprend des indemnités en cas d'incapacité temporaire de travail, d'invalidité ou de décès, calculées selon le salaire moyen de l'accidenté et qui assure un revenu minimum, la prise en charge des soins médicaux et des médicaments. Elle prévoit notamment la prise en charge « des accidents causés par la chute et l'éboulement des immeubles » sur l'ouvrier dans le cadre de son travail, un article particulier lié au travail dans les caves¹²⁷³. Une assurance existe également contre les incendies et les explosions pour couvrir les bâtiments et les marchandises exposées aux risques d'incidents des bougies, de l'électricité et du gaz, contractée auprès de La Nationale de 1895 à 1914. La police d'assurance sur les accidents est régulièrement contractée auprès de différentes compagnies comme la Société Générale ou La Zurich¹²⁷⁴.

Paul Aubert soumet les grandes questions et les prises de décisions importantes au conseil d'administration auquel il rapporte les dernières données sur l'état de la production et de la commercialisation. Pour suivre la production, Aubert crée des rapports de sous-comités qui doivent se réunir chaque deuxième semaine tous les mois afin de nourrir le rapport général pour la réunion du conseil d'administration qui a lieu chaque troisième semaine du mois. Les rapports des sous-comités font état des bouchons, des vins en pièces et en bouteilles, de la comptabilité et des contentieux¹²⁷⁵. Ces registres sont tenus par le caissier, Monsieur Jouanne. C'est en effet au conseil d'administration de décider des achats en vins à réaliser, de planifier les cuvées et le tirage de l'année et donc de gérer l'achat des bouteilles auprès des verreries, des outils pour la vinification et le bouchage des bouteilles et surtout des matières dites

¹²⁷² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 février 1895. Voir G. Vindt (dir.), « 1898 : La loi sur les accidents du travail », in *Les grandes dates de l'histoire économique et sociale de la France*, Paris, Alternatives économiques/Les petits matins, 2017, p.207-212.

¹²⁷³ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Accidents, Société Suisse d'assurance contre les accidents Winterthur, Prime 660f., effet au 1^{er} décembre 1895.

¹²⁷⁴ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Accidents, La société général des assurances agricoles et industrielle, 5 juillet 1899 ; Zurich, compagnie générale d'assurance contre les accidents et la responsabilité civile, 17 décembre 1903.

¹²⁷⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 janvier 1895.

sèches : bouchons, bouteilles, ficelles, muselets. C'est ainsi qu'Aubert décide de « liquider les bouchonniers », « cette organisation coûteuse » composée d'ouvriers espagnols dédiés à la taille des bouchons : il propose de revenir à l'achat de bouchons prêts à l'emploi¹²⁷⁶. Il cherche par ailleurs à améliorer le bouchage par la qualité des bouchons et surtout des muselets qui ont tendance à rouiller dans les caves, un problème qu'affrontait déjà Jean-Baptiste Ackerman dans les années 1840¹²⁷⁷. Le chef de caves Leblanc fait breveter un procédé de bouchage qui utilise de la paraffine pour éviter le coulage et faciliter le débouchage : la compagnie souhaite bénéficier de son brevet pendant deux ans ou directement l'acheter afin d'être la seule société à en bénéficier¹²⁷⁸. Afin de réduire les frais généraux, notamment de main-d'œuvre, et augmenter la productivité, Aubert investi dans de nouvelles machines à boucher et mécanise le travail des vins en cuves par l'introduction de deux pompes à moteur fonctionnant au gaz¹²⁷⁹.

b) Changements dans la commercialisation

Pour développer la commercialisation, Paul Aubert encourage la société à s'orienter vers une augmentation de la vente en France et ses colonies, surtout en Algérie, des vins mousseux et des vins en fûts. Il cherche d'abord à « habituer le public [français] à une marque, associer à la qualité » que sont les Royal, Dry-Royal et Brut-Royal, et commence avec l'exposition de Bordeaux en 1895¹²⁸⁰. Les marques génériques, utilisées par les maisons de Saumur comme de Champagne (Cartes blanches et Cartes noires), sont supprimées mais le type de vin mousseux destiné à ces deux marques est vendu « sous une étiquette ne portant pas le nom de la maison ». De plus, le prix de vente de la caisse de vins

¹²⁷⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 juin 1895.

¹²⁷⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1896.

¹²⁷⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 septembre 1897.

¹²⁷⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 février 1901 ; 222J26, Assurances, Accidents, La société générale des assurances agricoles et industrielles, avenant d'ordre, 19 mars 1901 sur police du 5 juillet 1899, Déclaration installation d'un moteur à gaz de 5 chevaux avec dynamos générateur et récepteur actionnant deux pompes.

¹²⁸⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 mars 1895.

mousseux de la marque Royal est abaissé de 3 F en France¹²⁸¹. Le budget publicité en France est légèrement augmenté : 17 500 F en 1896, 18 000 F en 1897 mais largement inférieur à l'Angleterre (plus de 50 000 F) et l'Amérique (40 000 F)¹²⁸².

Paul Aubert fait ouvrir un magasin et un dépôt dans un local loué au rez-de-chaussée du 3 rue Meyerbeer à Paris. Il y installe son neveu, Charles Aubert, qui devient agent général pour toute la capitale : il vend bien quelques paniers mais le jeune homme est inexpérimenté ; il manque aux rapports, à la correspondance et à la comptabilité et il est rapidement remercié¹²⁸³. En 1901, il est remplacé par Alfred Marre pour la vente des vins mousseux uniquement. Aubert fait d'ailleurs créer de petites cuvées de vin à bon marché en 1902 pour Paris, des vins mousseux à 1,25 F la bouteille pour le commerce de gros en France avec 5 % de commission ou remise pour un minimum de 100 bouteilles commandées¹²⁸⁴. La politique de vins bon marché pour Paris est toutefois arrêtée dès 1903¹²⁸⁵. En revanche, le conseil d'administration refuse des dépenses supplémentaires de publicité pour la France dont le budget est diminué d'année en année à partir de 1900 pour s'établir à moins de 2 000 F en 1904, mais la tendance est ancienne. Notons qu'en 1900, le budget est exceptionnel car la compagnie participe à l'Exposition Universelle de Paris. Le conseil approuve des publicités « en lettres blanches » sur les vitrines des magasins de comestibles et des insertions dans les journaux, payées en bouteilles de Royal. Il refuse cependant le contrat avec les wagons-restaurants pour 6 000 F par an et celui avec le Métropolitain de Paris pour des panneaux dans trente stations de la capitale aux côtés de trois autres maisons pour 2 400 F par an et par maison¹²⁸⁶ : ces contrats sont jugés trop coûteux pour la politique commerciale en France ce qui indique que le marché français n'est pas la priorité des administrateurs.

¹²⁸¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1896 et 2 février 1897.

¹²⁸² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 février 1897.

¹²⁸³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 avril et 7 juillet 1897 et 27 mars 1899.

¹²⁸⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 juin 1902 et 13 janvier 1903.

¹²⁸⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 octobre 1903.

¹²⁸⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 novembre 1902 ; 19 septembre 1902 ; 13 janvier 1903 ; 3 février 1903 ; 29 avril 1903.

La majorité des délibérations du conseil d'administration concerne en effet la vente des vins mousseux à l'étranger. Paul Aubert met en place un bilan de la situation des agences de la maison lors de chaque réunion mensuelle. Les principaux sujets sont la rémunération des agents, la durée du contrat, l'état des ventes, le budget et le mode de publicité des agences : les agents du Royaume-Uni, notamment Bishop & Sons, et les clients comme la maison W. & A. Gilbey sont des sujets récurrents lors des séances du conseil. Aubert attache une importance toute particulière à visiter les agents et la clientèle pour soutenir les ventes et il se repose particulièrement sur Frédéric de Luze et surtout l'aîné, Raymond de Luze.

Les deux frères, originaires d'une famille de négociants en vins du Bordelais, sont les principaux voyageurs de la compagnie : Raymond de Luze pour le Royaume-Uni, l'Amérique et le reste du monde ; Frédéric de Luze pour la France, l'Algérie et les pays d'Europe centrale et septentrionale hors Royaume-Uni. Avant de monter dans l'administration de la Compagnie, Raymond de Luze fait ses armes par un voyage commercial autour du monde, de mai 1896 à 1897. A son retour, il est « promu » en novembre administrateur et administrateur délégué en suppléance de Paul Aubert, avec une rémunération de 5 % sur les bénéfices nets pour 1897-1898 voire 6 % puis 10 %. Raymond de Luze est alors le poulain de Paul Aubert. Il effectue plusieurs voyages aux États-Unis et au Canada en 1901, au printemps 1903 et en été 1906 pour soutenir l'exportation des vins mousseux. Pendant que Raymond de Luze travaille au développement des exportations en Amérique du Nord, Frédéric de Luze s'occupe particulièrement de l'Angleterre et de Bishop alors en grande difficulté financières. En 1902, il est proposé aux fonctions d'administrateur avec une cession, au prix fort, des actions ordinaires (756,55 F) et de priorité (783,5 F) des fondateurs¹²⁸⁷.

Les frères De Luze viennent ainsi compléter le maximum légal du nombre d'administrateurs de la Compagnie, aidés par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert qui placent leur confiance en ces deux hommes amenés à prendre une place croissante dans la direction de la société.

¹²⁸⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 octobre et 20 novembre 1902.

1.2.2. Des chiffres sur le volume de production et d'exportation

Les délibérations du conseil d'administration, les procès-verbaux des assemblées générales et les registres d'expéditions permettent d'évaluer les réserves, le tirage et de façon certaine l'exportation annuelle des vins mousseux et des vins en fûts sous l'administration de Paul Aubert.

Les données sur le stock de bouteilles ne sont pas souvent précisées mais il est en général supérieur à 1 million et atteint même plus d'un million et demi de bouteilles, soit près de 2 millions de cols en 1896¹²⁸⁸. Les vins en stocks sont ceux commercialisés car ils sont mousseux ; les vins tirés en bouteilles dans l'année qui suit la vendange ne sont pas prêts pour la commercialisation : par exemple, les vins mousseux vendus en 1897 sont des vins de 1895 et des années antérieures mais pas ceux de la vendange 1896 car ils ne sont tirés en bouteilles qu'au cours de l'année 1897.

Pour les données sur les tirages réalisés chaque année, seules des estimations sont rapportées dans les délibérations du conseil d'administration ainsi que dans les procès-verbaux de l'assemblée générale annuelle qui a lieu au mois de février suivant la date de clôture de l'exercice social, qui est le 31 octobre pour la compagnie. Ce sont donc des données de projection de tirage, en fonction des achats de vins réalisés et l'état des stocks : en 1903, le conseil d'administration décide par exemple de ne faire aucun tirage car la récolte de 1902 est mauvaise. Le conseil utilise alors les bons vins de la vendange 1903 pour reconstituer les réserves en vins nouveaux et vieux afin d'augmenter le stock de vins en bouteilles, fortement entamé au cours de l'année 1903 et qui le sera inévitablement en 1904 car aucun vin de 1902 n'a été mis en bouteilles¹²⁸⁹. Pour 1895 et 1896, la Compagnie prévoit un tirage d'environ 720 000 cols tandis qu'en 1897 il est de 500 000. Les plus gros tirages sont en 1899, avec 980 000 cols, et 1901 avec 970 000 cols. Si le volume annuel de tirage est logiquement en dent de scie, influencé par de multiples facteurs, la courbe du volume des expéditions de bouteilles de vins mousseux est relativement croissante de 1893 à 1903 (Graphique 13).

¹²⁸⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 2 février 1897.

¹²⁸⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 2 février 1904.

Dans le Graphique 13, le volume total annuel de vins mousseux expédiés est donné en nombre de bouteilles (format). Les chiffres sont issus des procès-verbaux des assemblées générales pour les expéditions depuis 1893. Les registres d'expédition inscrivent, mais seulement depuis 1899, le volume expédié annuellement pour chaque format et qualité : les registres d'expédition sont donc plus précis et permettent de vérifier les données sur le volume annuel des expéditions de vins mousseux annoncées dans les procès-verbaux des assemblées générales. Ainsi, les données sur le volume total de bouteilles de vins mousseux expédiées entre 1893 et 1898 sont exclusivement issues des procès-verbaux des assemblées générales annuelles tandis que celles de 1899 à 1903 sont produites à partir des registres d'expéditions : il en est de même pour les vins de marque Royal. Avant 1899, les données d'expédition de bouteilles de vins Royal sont issues de calculs que nous avons effectués et non de chiffres précis : ainsi les valeurs inscrites de 1893 à 1898 sont estimatives et non exactes, contrairement à celles de 1899 à 1903.

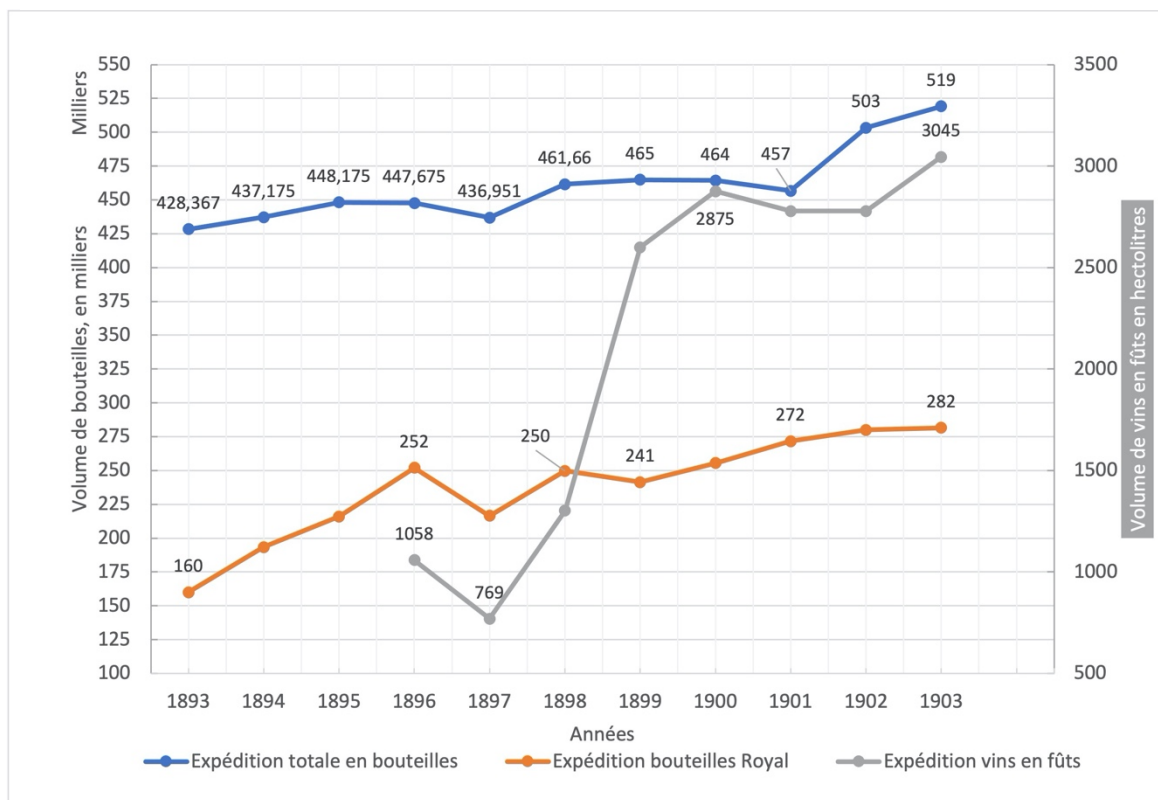
Dans le Graphique 13, la tendance générale entre 1893 et 1903 est à la croissance des expéditions de bouteilles de vins mousseux, de 428 367 à 519 216, soit environ 90 000 bouteilles expédiées de plus en dix années, une croissance de 17,5%. D'année en année, il y a une augmentation progressive des expéditions entrecoupée à deux reprises par une diminution en 1897 et 1901. En 1897, Aubert explique que cela est dû à une question de dates puisque les approvisionnements pour Londres et Liverpool se font en hiver : les chiffres sont alors reportés sur les résultats de l'exercice social suivant tandis qu'en 1901 c'est le mauvais état du marché anglais qui explique la diminution des expéditions¹²⁹⁰. Le sommet est atteint en 1903 avec 519 216 bouteilles expédiées soit un total de 850 000 cols de vins mousseux : un record historique pour la compagnie car le chiffre n'est ni égalé ni dépassé la décennie suivante. Ce mouvement global de croissance entre 1893 et 1903 est appuyé par la vente des vins Royal : à la fois marque et qualité spéciale créée en 1882, elle connaît une forte croissance comme le suggère l'augmentation linéaire de 1893 à 1896 réalisée à partir des données estimatives. Il y a globalement une forte corrélation entre le volume

¹²⁹⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 15 février 1898 et 3 février 1902.

d'expédition des Royal et le volume d'expédition total puisque dès 1895, les Royal représentent entre 50 et 60 % des expéditions de vins mousseux. Il y a en revanche une rupture de corrélation entre 1899 et 1901 (Graphique 13). Par ailleurs, après 1901, l'expédition des vins Royal a moins d'influence sur le volume total d'expédition : de 1901 à 1903, l'expédition des Royal augmente de 10 000 bouteilles tandis que le volume total d'expédition croît de manière significative de plus de 60 000 unités. D'autres qualités de vins gagnent des parts dans le total des expéditions mais les vins mousseux Royal restent majoritaires.

En outre, les expéditions de vins en fûts sont en forte augmentation de 1896 à 1903, passant de moins 1 500 hectolitres avant 1898 à près de 2 500 à 3 000 hectolitres entre 1899 et 1903. La direction renoue avec le négoce des vins tranquilles en fûts, notamment pour liquider une partie des vins en cercles stockés dans le but de réduire les coûts qui pèsent sur les résultats de la société. Ces vins ne sont ni des vins de cuvées, c'est-à-dire des vins assemblés avec d'autres vins jeunes et vieux d'origines diverses pour faire les vins mousseux, ni des vins vieux gardés pour entrer dans les vins de cuvées les années suivantes.

Graphique 13 : Volume d'expéditions des bouteilles de vins mousseux et des vins en fûts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1893-1903



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1893-1904 ; 222 J 1347-54-55, Registres d'expédition, 1899-1914 ; 222 J 1283, Registre d'expédition des Royal, 1882-1914.

1.2.3. Les assemblées générales

a) Actifs et passifs de la société

Les statuts de la société anonyme précisent que l'année sociale commence au 1^{er} novembre et se termine au 31 octobre de l'année suivante : par exemple l'année 1895 commence au 1^{er} novembre 1894 et se termine au 31 octobre 1895 ; l'assemblée générale se tient alors au mois de février 1896. À la clôture de l'exercice social, et en vue de l'assemblée générale, l'inventaire de la société, l'actif, le passif, le compte des pertes et profits sont dressés. La tenue de l'assemblée générale est notifiée aux actionnaires par courrier et par une

insertion dans le journal local *L'Écho saumurois*, trois semaines auparavant. Chaque actionnaire dispose d'une voix par 5 actions détenues et au-delà de 100 actions détenues, une voix par 10 actions¹²⁹¹. Le bureau de l'assemblée générale est présidé par Louis-Ferdinand Ackerman, par deux assesseurs, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié, et un secrétaire, en général le sous-directeur Étienne Girault. Le commissaire censeur, nommé à l'issue de l'assemblée générale précédente, fait un rapport global à partir des divers documents comptables dont il doit vérifier l'exactitude et les soumettre à l'approbation des actionnaires. Paul Aubert, l'administrateur délégué, prend la parole au nom du conseil d'administration pour faire son bilan, justifier les charges, expliquer le mouvement des ventes de vins mousseux et des vins en fûts, et soumettre au vote les propositions de répartition aux intérêts des obligations, aux dividendes des actions et aux fonds de prévoyance. Il informe également des budgets de publicité, des projets de tirage et d'achat de vins pour le nouvel exercice social en cours. Ces divers documents permettent de mesurer la valeur de l'entreprise, de déterminer le montant des dettes, des charges, de connaître les capacités d'autofinancement ainsi que de suivre l'évolution de ses bénéfices.

L'actif, c'est la valeur du patrimoine mobilier et immobilier de la société à la date de clôture de l'exercice. Dans le cas de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, il est constitué des valeurs portées à l'inventaire, dont les marchandises générales, le matériel et le mobilier, mais également de la valeur de l'établissement, de la clientèle et des marques, ce qui est appelé le « *goodwill* » ou « survaleur », c'est-à-dire la valeur de l'entreprise, en sus de son actif réel. L'actif comprend également les valeurs en caisse, les effets à recevoir et les comptes courants débiteurs. Seule la valeur du *goodwill* ne varie jamais de 1894 à 1914 : un million de francs. Lors de la constitution de la société, les immeubles de l'établissement commercial sont évalués à 310 000 F mais dès l'assemblée générale de février 1896, le montant est revalorisé à hauteur de 315 079 F en raison de « divers travaux d'amélioration et installations » puis 325 000 F¹²⁹². Cependant, divers immeubles sont vendus, dont ceux apportés

¹²⁹¹ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, art. 43.

¹²⁹² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1896.

par Paul Aubert qui les rachètent à l'entreprise en 1900¹²⁹³. En 1901, l'établissement est alors évalué à 272 682,97 F puis 273 595 F à partir de 1904 pour ne plus changer jusqu'à la Première Guerre mondiale. Tous les autres composants de l'actif varient plus ou moins selon les années : les effets à recevoir, les comptes courants débiteurs et la valeur des marchandises, la plus importante. L'évaluation des marchandises est calculée sur le prix de revient des bouteilles et pièces de vins à partir de la répartition de la main d'œuvre, des frais généraux et de l'intérêt d'argent, ce qui est considéré par le commissaire censeur Maurice Roger comme étant « très conformes aux écritures et aux habitudes commerciales »¹²⁹⁴. Ce mode de comptabilisation fait toutefois l'objet d'une remise en cause de la part des actionnaires anglais lors de l'assemblée de février 1904, sans conséquences toutefois¹²⁹⁵. La valeur du matériel et du mobilier subit par ailleurs une dépréciation annuelle que les investissements viennent combler¹²⁹⁶. Avant 1899, les composants et le total de l'actif ne sont pas systématiquement inscrits dans les procès-verbaux de l'assemblée générale mais de 1899 à 1903, l'actif de la Compagnie varie de plus de 4 000 000 de Francs à près de 4 350 000 de Francs. Le document du passif est dans son montant total égal au montant de l'actif.

Le passif représente l'ensemble des dettes de la société anonyme à des tiers, dont ses propres actionnaires. Le premier passif est le capital social qui est de trois millions de Francs ainsi que les obligations qui ont été émises pour un montant de 300 000 F, rachetées par la compagnie en 1900 sur les fonds de réserve, ce qui démontre une volonté de s'émanciper des financements extérieurs¹²⁹⁷ : la ligne « obligations » n'apparaît plus en 1901. Le statut de société anonyme oblige à la constitution d'une réserve légale de 5 % sur le bénéfice net annuel. Dès la constitution de la compagnie, les actionnaires créent en outre un fonds de prévoyance des actions ordinaires puis des actions de priorité dont le montant, l'emploi et l'application sont à l'appréciation des

¹²⁹³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 novembre 1900.

¹²⁹⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1896.

¹²⁹⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 2 février 1904.

¹²⁹⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 6 février 1899.

¹²⁹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 décembre 1900.

actionnaires lors de l'assemblée générale¹²⁹⁸. Enfin, une réserve extraordinaire de 420 000 F est créée à la fin de l'exercice 1900. Ces réserves et fonds sont augmentés par les sommes prélevées sur le bénéfice net et constituent un filet de sécurité qui s'élève à 536 000 F en 1900 pour atteindre 660 084 F en 1903, soit plus d'un 1/5^e du capital social. Les sommes de ces fonds appartiennent bien aux actionnaires mais ils servent en trésorerie pour les achats annuels de vins : ils participent à l'autofinancement de la société.

Dans le passif, les comptes courants créditeurs, c'est-à-dire les sommes dues, sont également enregistrés ainsi que les impôts sur les actions et le solde du compte pertes et profits, ou bénéfice net. Ce bénéfice net est ensuite réparti entre les dividendes des diverses actions, les fonds de réserves et les frais de gestion. Plus encore que l'actif et le passif pour restituer l'évolution de la compagnie dans sa première décennie, le compte des pertes et profits est plus significatif puisqu'il enregistre les charges d'exploitation et la répartition détaillée du bénéfice net.

b) Les charges d'exploitation dans le compte des pertes et profits

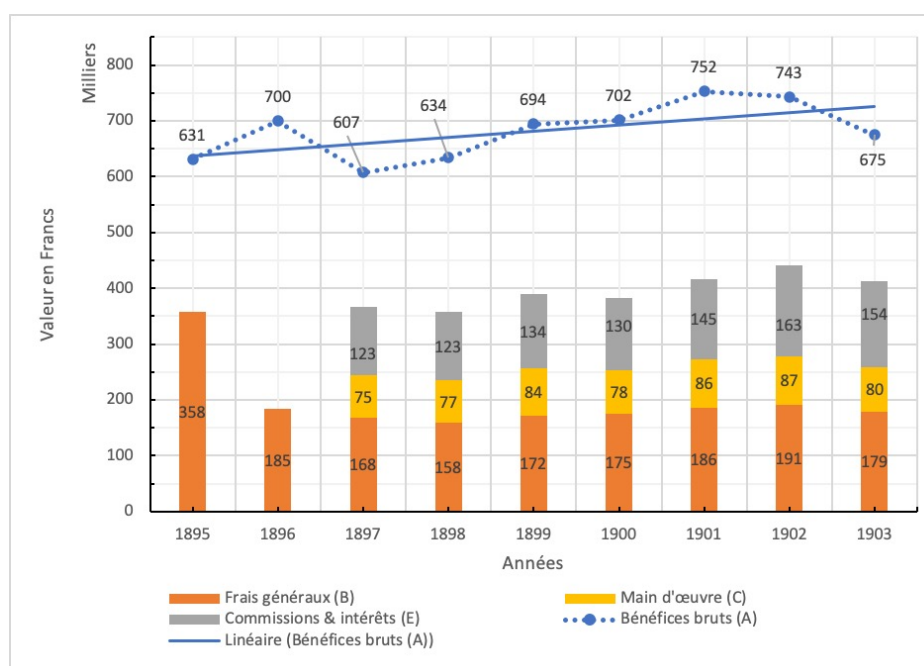
Le compte des pertes et profits restitue le bénéfice brut de l'entreprise. Le bénéfice brut correspond à l'ensemble des ventes de la compagnie, principalement des vins et vins mousseux moins certains coûts pour les fabriquer comme l'achat des raisins sur pied et des vins, leurs frais de transport et les matières sèches que sont les bouteilles, les bouchons, les agrafes, muselets de fils de fer, étiquettes et papier, tannin, colle, sucre, panier et caisses. Le bénéfice brut ne correspond pas au chiffre d'affaires. Il n'y a pas de données de bilan sur le montant annuel de ces divers achats et frais qui entrent dans la fabrication des vins mousseux. Il y a toutefois les charges d'exploitation qui viennent en déduction du bénéfice brut : elles sont principalement constituées des frais généraux et de main-d'œuvre qui entrent dans le calcul du prix de revient par bouteille, ainsi que la dépréciation du matériel. Les commissions, remises, agios, intérêts d'emprunts ou d'impayés ainsi que les mauvaises créances viennent

¹²⁹⁸ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, art. 48.

également en déduction du bénéfice brut et réduisent en conséquence le bénéfice net.

Dans le Graphique 14, le bénéfice brut augmente significativement de 1895 à 1903 : de près de 631 000 F, il atteint 752 000 F en 1901, malgré la forte diminution en 1897, pour s'établir à 675 000 F en 1903. La courbe des bénéfices nets est corrélée à celle des bénéfices bruts sauf en 1900.

Graphique 14 : Évolution du bénéfice brut et des charges principales, 1895-1903



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, février 1896-février 1904

Sur ces bénéfices bruts, environ un quart à tiers sont grevés par les frais généraux : ces frais généraux enregistrent notamment les dépenses de publicités qui représentent 40 % voire 49 % de son montant total entre 1899 et 1903. Les autres charges qui sont enregistrées dans les frais généraux sont les appointements des employés de bureau, dont le sous-directeur Étienne Girault entre 16 et 21 %, les frais des voyages pour environ 8 %, les échantillons entre 5 et 7 % et les frais de réparations de machines, immeubles, outils et mobiliers,

qui comptent généralement pour 4 %. D'autres dépenses sont également comptabilisées dans les frais généraux¹²⁹⁹.

Le total des frais généraux est légèrement atténué par les avoirs sur la vente de vieux bouchons, les loyers des caves troglodytes et des maisons d'habitation. Lors de l'assemblée générale qui suit le premier exercice 1894-1895, Paul Aubert justifie l'augmentation des frais généraux par la publicité, dont l'installation du pavillon de dégustation à l'exposition de Bordeaux (10 753 F) et la distribution d'échantillons (19 500 F), ainsi que les diverses réparations, les voyages et les appointements¹³⁰⁰ : ces quatre postes de dépenses sont un argument récurrent pour expliquer l'augmentation des frais généraux de 1899 à 1902.

La main-d'œuvre équivaut à 12 % des bénéfices bruts de 1897 à 1903, sauf en 1900 et 1901 où elle est de 11 %. La main-d'œuvre correspond aux ouvriers et ouvrières de l'établissement pour les travaux de tirage, de mise sur pointe, de dégorgement et d'emballage avec un coût par bouteille de 12 centimes et de 24 centimes par demi-bouteille. Ce coût par unité de la main-d'œuvre ne varie pas de 1898 à 1901 et de 1904 à 1914 : en 1902 et 1903, il n'y a pas de données. De 1897 à 1903, le coût total de la main d'œuvre varie de 75 000 F à 87 000 F ; une augmentation des dépenses de main d'œuvre n'est pas forcément une mauvaise nouvelle car elle peut être liée à une augmentation des expéditions, comme pour l'exercice 1898, ou une hausse des tirages, comme en 1899¹³⁰¹. L'inverse est également vrai : une diminution du coût de la main d'œuvre n'est généralement pas une bonne nouvelle car cela peut signifier la réduction de l'activité, la diminution ou même l'interruption de la mise en bouteilles pendant une année : en 1903, la mauvaise vendange de 1902 pousse le conseil d'administration à ne pas faire de tirage et donc à faire une économie de main d'œuvre ; ce n'est pas une économie de charge, car malgré une augmentation des ventes et la relève du prix des vins, le bénéfice net baisse de plus de 50 000 F par rapport à 1902. En effet, puisque le prix de revient est

¹²⁹⁹ Ce sont les dépenses d'écurie, de timbres, les acquis et congés, la licence, le charbon, les diverses contributions, les assurances, les loyers, les frais du dépôt de Paris, les fournitures de bureau ou de caves ainsi que pour l'éclairage (bougies, pétrole, chandelles, électricité et gaz).

¹³⁰⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1896.

¹³⁰¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 6 février 1899.

établi à partir des frais généraux et de main d'œuvre sur les vins de tirage, sans mise en bouteilles, ces coûts ne sont pas supportés par les vins nouveaux, et ne peuvent l'être sur des vins vieux en stocks. Les vins en stocks sont déjà chargés par les frais généraux des exercices précédents ; reporter les coûts reviendrait à les charger deux fois et donc à augmenter de manière significative le prix de vente¹³⁰².

Avec la ligne « commissions, remises, agios et intérêts », la main-d'œuvre est la charge qui connaît le plus de variations sur la période car elle dépend surtout du volume de bouteilles à produire et des expéditions. Les « commissions et intérêts », représentés dans le Graphique 14, sont d'un coût bien supérieur à la main d'œuvre, 20 % environ de 1897 à 1903. Leur augmentation révèle soit un changement de contrat avec les agents ou une augmentation des exportations : en 1899 par exemple, les commissions ont augmenté de 12 000 F par rapport à 1898 mais c'est parce qu'il y a un excédent de ventes de vins mousseux de 100 000 F, que les commissions à John N. Bishop & Sons ont été augmentées à la suite de la renégociation du contrat et que les administrateurs ont consenti à une remise de 2 F par douzaine de bouteilles commandées par la maison W. & A. Gilbey¹³⁰³. Enfin, l'amortissement sur le matériel et le mobilier ainsi que les mauvaises créances représentent chacun entre 1 à 2 % du bénéfice brut.

Les histogrammes cumulés des frais généraux, de la main d'œuvre et des commissions et intérêts dans le Graphique 14 démontrent que ces trois charges représentent plus de 55% du bénéfice brut, avec deux pics, en 1897 à 60 % et 1903 à 61 %. Enfin, il y a une augmentation générale des frais généraux, de la main d'œuvre et des commissions et intérêts de 1897 à 1903 qui ralentissent fortement la croissance des bénéfices nets par rapport à celle des bénéfices bruts, ce qui réduit la distribution aux actions ordinaires. Parallèlement, Louis-Ferdinand Ackerman vend les obligations et transforme les actions de la compagnie afin de réduire les charges d'intérêts et augmenter la part des

¹³⁰² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1903.

¹³⁰³ Par minimum de 2 000 douzaines, ce qui témoigne de l'importance des commandes passées par W. & A. Gilbey. ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 6 février 1899.

bénéfices nets qui revient aux actionnaires de priorité tout en sécurisant les profits de la compagnie par les fonds de prévoyance.

c) Les bénéfices nets, les fonds de prévoyances et les dividendes

Le compte de pertes et profits présente à la fois le bénéfice brut et le bénéfice net de la compagnie, l'ensemble des charges qui viennent en déduction du bénéfice brut et les répartitions aux actionnaires. Le Tableau 31 réunit toutes les données des comptes de pertes et profits de 1895 à 1903 avec des lacunes pour 1895 et 1897 et des modifications dans le mode de comptabilisation en 1897 et 1900.

Dans le Tableau 31, en 1895 et 1896, les 12 000 F d'intérêts sur les 600 obligations (ligne G) sont payés sur le bénéfice brut tandis que de 1897 à 1899, ils sont prélevés sur le bénéfice net (J). Ces obligations sont ensuite rachetées en avril 1900 par la société, avec le quart des intérêts sur l'année en cours payé aux obligataires. Le remboursement des obligations a pour objectif de diminuer les charges d'établissement par la suppression des charges d'intérêts du capital, qui pèsent sur les bénéfices, et augmenter ainsi la garantie des actions de priorité, également modifiées en 1900¹³⁰⁴.

Louis-Ferdinand pense à la transformation des actions dès 1899, afin « d'augmenter le fonds de réserve de la société et favoriser la diffusion des actions à intérêt fixe en leur créant une situation plus avantageuse et des facilités de négociation qu'elles n'avaient pas jusqu'à ce jour »¹³⁰⁵. L'objectif est d'amoinrir les charges d'intérêts que représentent les actions de priorité et de rechercher la flexibilité de ces actions sur le marché financier. Ackerman souhaite, avec ces modifications, faire « l'entrée dans la quotation de l'échange ou de la Bourse de Paris et devrait prendre leur [les actions] valeur réelle, largement supérieure au montant assigné par les articles de l'association »¹³⁰⁶. Il espère une capitalisation à 5 % contre 3 % en général pour d'autres entreprises

¹³⁰⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 4 février 1901.

¹³⁰⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 novembre 1899.

¹³⁰⁶ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à John N. Bishop, p. 272.

d'industrie alimentaire¹³⁰⁷. L'entrée des actions de la Compagnie sur la bourse de Paris est finalement refusée « sous prétexte que ces titres ont un marché trop restreint », mais les actions sont tout de mêmes échangées en 1900, sous pression des actionnaires anglais¹³⁰⁸. Les statuts sont modifiés en conséquence et les actions de première et de seconde priorité sont refondues en un seul type d'action de priorité avec plus de participation aux bénéfices nets puisqu'un intérêt de 30 % est décidé. De fait, ces nouvelles actions donnent droit à deux dividendes, un par semestre : l'un de 30 % sur les bénéfices nets payable au 31 mai (ligne P, Tableau 31) et l'autre fixe de 4 % sur la valeur nominale de l'action et payable un mois après la clôture de l'exercice, au 30 novembre. Une partie des bénéfices sert en outre à alimenter le fonds de réserves qui doit atteindre 500 000 F, car en cas de liquidation, 30 % des fonds vont aux actions de priorité et le reste aux actions ordinaires. Le montant des dividendes est bien entendu toujours soumis à l'approbation par le vote des actionnaires en assemblée générale.

Les actionnaires possèdent désormais moins d'actions : elles sont revalorisées à 605 F contre 500 F en 1894 mais elles sont échangées pour le même montant total qu'en 1894 : ainsi, si Raymond de Châtillon, beau-frère de Paul Aubert, possède 40 actions en 1894 pour 20 000 F, avec la conversion, il ne lui reste pour la même somme que 33 actions¹³⁰⁹. Cela signifie que de nouvelles actions sont émises pour atteindre le total de 6 000 qui forment le capital social, cédées principalement par Ackerman et proposées de préférences aux anciens actionnaires : ils peuvent ainsi acheter ces actions pour retrouver leur nombre de 1894. L'intérêt fixe de ces nouvelles actions est inférieur aux anciens intérêts mais le deuxième dividende de 30 % sur les bénéfices nets, dans le cas où ces bénéfices sont égaux ou augmentent d'année en année, donne un dividende total annuel bien supérieur. Paul Aubert illustre le montant annuel probable des

¹³⁰⁷ Dans une lettre de Paul Aubert à son beau-frère Raymond de Châtillon, l'administrateur délégué compare la situation de la Compagnie aux « affaires industrielles similaires de la nôtre, telles que la Bénédicte de Fécan, les établissements Cusenier, les bouillons Duval, la Cie Richer, les Eaux de Vals, etc. (...) ». ADML, Fonds A-L, 222 J 36-4, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à Raymond de Châtillon, 9 novembre 1899, p. 212.

¹³⁰⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1902.

¹³⁰⁹ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à Raymond de Châtillon, 9 novembre 1899, p. 212.

dividendes dans le cas des 33 nouvelles actions de priorité de son beau-frère Raymond de Châtillon : ce dernier reçoit 1 100 F de ses 40 anciennes actions avec l'ancien intérêt fixe ; avec les nouvelles actions de priorité, il recevrait 1 140 F si les bénéficiaires sont égaux, 1 010 F si les bénéficiaires diminuent de 50 000 F par an et 1 260 F si les bénéficiaires augmentent de 50 000 F par an¹³¹⁰.

En mai 1900, Étienne Girault fait un bilan des actions de Louis-Ferdinand Ackerman : il possède désormais 534 actions ordinaires et 1 635 actions nouvelles priorités ainsi que 34 obligations contre 1 334 actions ordinaires et 1 880 actions de priorité en 1894. Ackerman détient en tout 2 169 actions en mai 1900 : il est encore le premier actionnaire mais il ne possède plus que 36% du capital contre 53% en 1894. Il a vendu des actions de priorité et cédées des actions ordinaires à son gendre Ludovic de Laulanié, à Raymond de Luze ainsi qu'à Frédéric de Luze afin que ces derniers puissent être administrateurs de la Compagnie en respect des statuts. Il a également vendu, en partie avec Aubert et de Laulanié, 200 actions aux principaux membres de la maison W. & A. Gilbey « dans l'intérêt de nos affaires avec cette maison qui sont d'une importance capitale » en février 1900¹³¹¹. L'opération de modification des actions de priorité est un succès car elle permet une économie d'intérêts, de dégager 420 000 F des soultes destinés à créer la réserve extraordinaire, de décider le placement des fonds de réserves, fortement consolidés par cette réserve extraordinaire, en « bonnes valeurs de bourses (...) et obligations des chemins de fer d'Orléans, du Nord et de Paris-Lyon Méditerranée »¹³¹².

Dans le Tableau 31, de 1895 à 1899, les dividendes des deux types d'actions de priorité s'élèvent à 110 000 F par an tandis qu'à partir de 1901, le montant fixe du dividende des actions nouvelles est de 80 000 F (ligne N). En 1900, année de transition, il y a dans le dividende fixe les six mois d'intérêts des actions de première et de seconde priorité ainsi que ceux de nouvelles priorités, ce qui explique le chiffre de 95 000 F. Cependant, à partir de 1900, cet intérêt fixe sur les anciennes et nouvelles actions de priorité est complété par le

¹³¹⁰ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à Raymond de Châtillon, 9 novembre 1899, p. 212.

¹³¹¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 novembre 1899.

¹³¹² ADML, 222J1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 4 février 1901.

deuxième dividende de 30 % sur les bénéfices nets de 27 551 F, soit au total 122 551 F de dividendes distribués en 1900. Avec les nouvelles actions de priorités, la compagnie distribue plus de dividendes aux actionnaires (Tableau 31). Malgré la diminution progressive du montant au début du XX^e siècle, ces dividendes annuels sont supérieurs aux 110 000 F fixes des anciennes actions, mais leur total varie plus d'une année à l'autre. En revanche, les actionnaires ordinaires ne touchent pas davantage de dividendes : sur les trois exercices 1901-1903, il y a moins de dividendes versés que les trois exercices précédents (ligne X, Tableau 31). Les 30 % aux actions de priorité sont en outre divisés en deux parties : près d'un tiers est destiné à alimenter le fonds de prévoyance des actions de priorité qui est créé en 1902 sur l'exercice 1901 et le reste est versé en dividendes. Ce fonds de prévoyance appartient aux actionnaires mais il n'est pas distribué : c'est une mesure de prudence complémentaire à la réserve statutaire et au fonds de prévoyance des actions ordinaires.

La courbe des bénéfices nets et les histogrammes des sommes aux actions de priorité et actions ordinaires (dividendes et fonds de prévoyance compris) du Graphique 15 démontrent la faible augmentation des bénéfices nets sur la période. Il y a une nette augmentation des dividendes aux actionnaires de priorité et une grande variabilité du montant des dividendes des actions ordinaires, détenues par les administrateurs et seulement quelques actionnaires de la maison W. & A. Gilbey. Les dividendes aux actions ordinaires suivent l'évolution de la courbe des bénéfices nets avec des intérêts supérieurs aux actions de priorité en 1896 et 1899, sinon les sommes aux actions de priorité sont toujours supérieures. Avant 1901 – et l'année 1898 exceptée – les dividendes des actions ordinaires représentent près de 40% des bénéfices nets. Cette part diminue après 1901 au profit des actions de priorité qui absorbent 41% et même 50% des bénéfices nets en 1903. Enfin, la valeur des 25 % de frais de gestion qui rémunèrent les fonctions d'administrateur de Paul Aubert puis de Raymond de Luze varie fortement de 1895 à 1903 : de 25 000 F à près de 50 000 F selon les années (ligne T, Tableau 31).

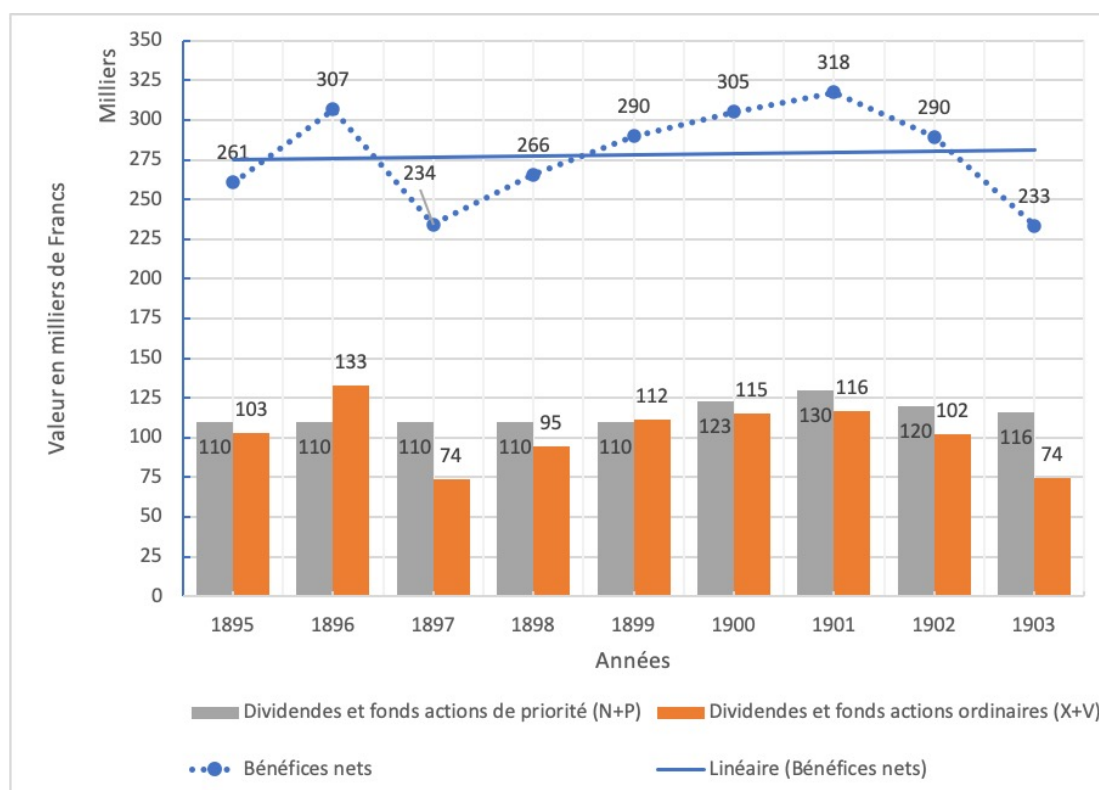
Tableau 31 : Compte de pertes et profits de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, en Francs, 1895-1903

Année renseignée fait à N+1. Ex 1895 = Bilan										
année renseignée PV février 1896		1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903
A	Bénéfice Brut	630850	699935	607450	634324	694192	701689	752414	743441	675012
B	Frais généraux	358030	184687	168457	158265	171726	175116	186235	191305	179114
C	Main d'œuvre			74898	76841	84103	78348	86140	86673	79877
D	Dépréciation sur le matériel et le mobilier			6480	7910	10734	7760	10309	10128	15034
E	Les commissions, remises, agios, intérêts			122511	122890	133770	129618	144678	162982	154117
F	Mauvaises créances			1014	2775	3891	5506	1437	2766	3410
G	Paiement d'intérêts aux obligations	12000	12000					6000		
H	Sous-total	370030		373360	368682	404232	396348	434889	453855	441552
I	Bénéfice net	260820	306683	234090	265642	289960	305341	317526	289586	233460
J	Paiement d'intérêts aux obligations			12000	12000	12000	12000			
K	Reste		306683	222090	253642	277960	293341			
L	Réserve légale statutaire 5%	1310	15334	11704	12598	13754	14667	15876	14479	11673
M	Reste	247680	291349	210385	241044	264206	278674	301649	275107	221787
N	Dividende intérêt aux actions de priorité	110000	110000	110000	110000	110000	95000	80000	80000	80000
O	Reste	137680	196683	100385	131044	154206	183874	221649	195107	141787
P	30% aux actions de priorité comme dividende						27551	66495	58532	42536
Q	dont Fonds de prévoyance des actions de priorité							16495	18532	6536
R	dont dividende payable au 31 mai moins 4% impôt						27551	50000	40000	36000
S	Reste	137680	196683	100385	131044		156123	155154	136575	99251
T	25% frais de gestion	34920	49171	25096	32761	38552	39356	38788	34144	24813
U	Reste	102760	132528	75289	98283	111655	116768	116366	102431	74438
V	Fonds de prévoyance	2760	13012	3919	4683	11655	15168	12206	8671	4438
W	Complément d'impôt				3600	4000	1600			
X	Dividende actions ordinaires	100000	120000	70000	90000	100000	100000	104160	93760	70000

Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, février 1896-février 1904

Les actionnaires de priorité, petits actionnaires, sont légèrement avantagés sur la période. C'est plutôt logique car nombre de ces actionnaires sont des agents et des partenaires anglais : Ackerman les associe aux affaires de la compagnie afin qu'ils aident à la croissance de la vente des vins mousseux. Pour espérer parvenir au développement des affaires, il doit les garder comme actionnaires et les satisfaire. Comment ? En leur garantissant un dividende minimum par l'intérêt fixe sur la valeur nominale de l'action ; par la garantie d'être les premiers servis sur les bénéfices nets et d'avoir leur part des bénéfices nets par le dividende de 30 %. Ceci est rendu possible à partir de 1900 par la modification des actions de priorité, à condition toutefois que le bénéfice ne diminue pas, ce qui est le cas en 1902 et 1903 (Graphique 15).

Graphique 15 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyance et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1895-1903



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, février 1896-février 1904

1.3. Le travail dans la Compagnie générale des vins mousseux : de l'ouvrier en caves aux hommes du bureau

1.3.1. Les hommes et les femmes en caves

a) Les ouvriers et les ouvrières

De 1895 à 1903, la charge de main-d'œuvre augmente pour la maison Ackerman-Laurance. Elle est estimée à 60 000 F environ pour l'exercice 1895¹³¹³, 75 000 F en 1897 et plus de 86 000 F en 1901 (Graphique 14). Il n'y a pas de données sur le nombre d'ouvriers qui travaille régulièrement dans l'établissement. La main-d'œuvre est perceptible dans les documents de comptabilité où elle est une « masse » et un coût répercuté sur le calcul des prix de revient ; c'est une charge d'exploitation qui vient en déduction du bénéfice brut et réduire en conséquence le bénéfice net : sans ouvriers et ouvrières, il n'y a toutefois pas de bénéfice possible. Il est difficile de rechercher à déterminer le revenu annuel moyen d'un ouvrier adulte qui travaille pour la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur car selon les grades, le sexe et le nombre de journées, le revenu varie fortement. En décembre 1895, le salaire annuel d'un contremaître chef est déclaré à 5 000 F par an¹³¹⁴. Les contremaîtres ont la responsabilité d'une étape dans la fabrication des vins mousseux, du matériel, de l'organisation du travail, du contrôle du temps travail et de la productivité des ouvriers et ouvrières qu'ils ont sous leurs ordres, ce que révèle les nouvelles en 1912 sur le mouvement du personnel : le « contremaître et chef de chantiers » Blain meurt tandis que le « contremaître chef d'emballage » Langlois quitte la société¹³¹⁵.

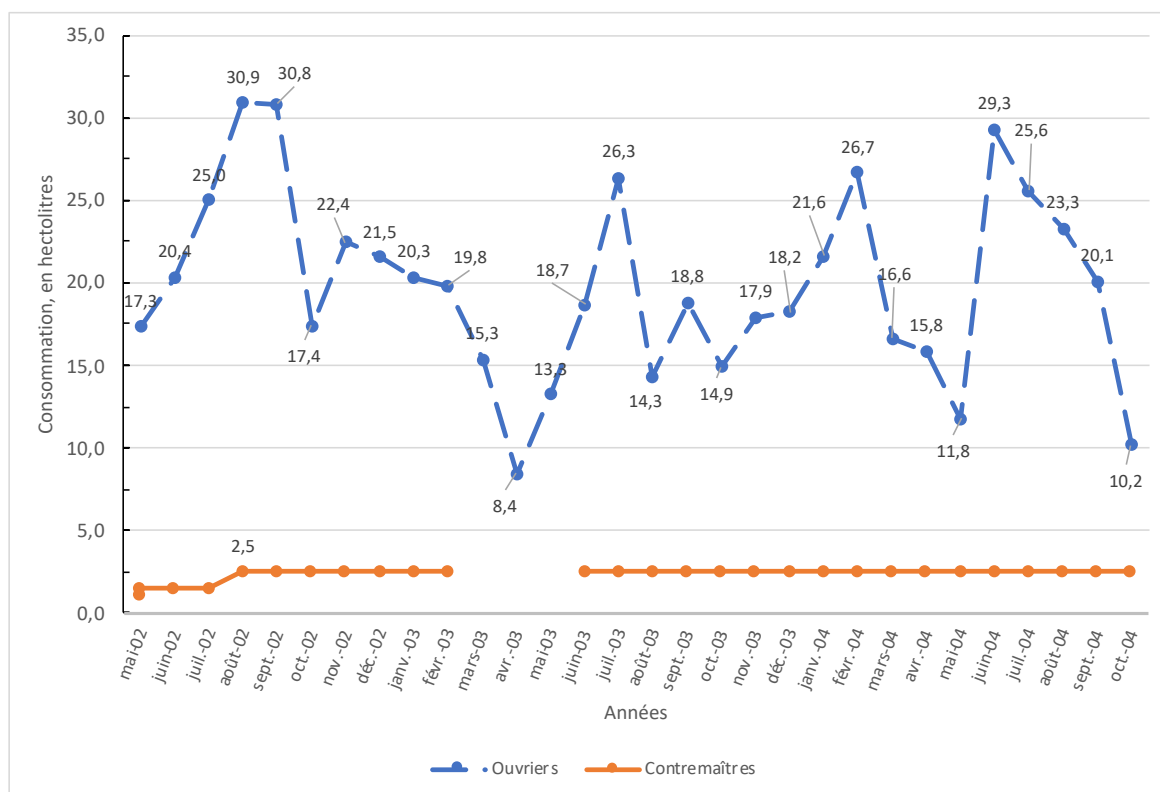
¹³¹³ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Winterthur, Société Suisse d'assurance contre les accidents, effet au 1^{er} décembre 1895, prime 11F/10000, 660/60.0000F.

¹³¹⁴ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Winterthur, Société Suisse d'assurance contre les accidents, effet au 1^{er} décembre 1895.

¹³¹⁵ ADML, 2222 J 1361, Fonds A-L, Délibération du conseil d'administration, 11 avril 1912.

Les ouvriers bénéficient par ailleurs d'un avantage en nature : le vin de boisson, de qualité ordinaire et, plus rarement, supérieure. Ce vin est fait soit des marcs de raisin mouillés, de fonds de cuves, de cuvées de mauvaise qualité ou de la récupération de l'écoulement des vins mousseux bruts lors du dégorgement, dans des bassines. Ces vins sont « rafraîchits » par d'autres petits vins, comme les 75 à 80 hectolitres d'Othello en septembre 1905¹³¹⁶. La variation mensuelle du volume de vin consommé (en hectolitres) de mai 1902 jusqu'à octobre 1904 nous donne une idée de la consommation de vin par les ouvriers (Graphique 16). Les données mises en graphique illustrent bien l'organisation du travail entre petit nombre stable de contremaîtres et abondante main-d'œuvre saisonnière.

Graphique 16 : Consommation de vin des contremaîtres et des ouvriers de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, mai 1902-octobre 1904



Source : ADML, 222 J 1211, Fonds A-L, Situations et expéditions des vins en pièces, mai 1902-octobre 1904.

¹³¹⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25-26 septembre 1905.

En mai 1902, à la moitié de l'exercice social, la cuvée n°100 de boisson ordinaire compte près de 328 hectolitres : elle est entièrement liquidée un an plus tard, en mai 1903. Une partie, 20% environ, a été expédiée mais la majorité de la cuvée a été consommée par les contremaîtres et les ouvriers. Dans le Graphique 16, la consommation mensuelle des contremaîtres est stable, 1,5 hectolitres soit 150 litres avant août 1902 puis 2,5 hectolitres ensuite sur toute la période : cette stabilité de la consommation traduit celle du nombre de contremaîtres, une dizaine seulement, mais tous engagés à plein temps. La consommation des ouvriers est comprise entre dix à trente hectolitres par mois ; elle est en dents de scie de mai 1902 à octobre 1904, avec des pics d'augmentation saisonniers et d'importants volumes de consommation l'été, qui peuvent s'expliquer par deux causes : le besoin de main-d'œuvre pour les divers chantiers de mise en bouteilles et d'emballage et l'augmentation des températures qui font croître la consommation des vins. On remarque bien cette tendance à l'augmentation des mois d'avril-mai à juillet-août. Il y a une exception cependant, de décembre 1903 à février 1904 qui s'explique par un recours exceptionnel de main-d'œuvre pour rentrer et travailler les vins de la vendange 1903 et le chantier d'habillage et d'emballage en prévision de stocks pour l'hiver 1904.

Les polices d'assurances de la Compagnie à partir de 1895 donnent une estimation de leur nombre : 70 environ en comprenant les contremaîtres et les « camionneurs » en charge des transports mais le nombre est qualifié de « variable », surtout les camionneurs qui sont « salariés au mois »¹³¹⁷. En juillet 1899, un effectif de 90 personnes, ouvriers et employés, est déclaré ; il n'est plus que de 60 à 70 en juillet 1903¹³¹⁸. Les assurances couvrent bien tout le personnel sauf les tâcherons et les sous-entrepreneurs. Lorsque les ouvriers travaillent en dehors de l'établissement, la Compagnie prend soin de les couvrir contre les risques d'accidents, ce qui donne des informations sur la fonction de l'ouvrier et de l'employé. Un employé et voyageur de commerce, fils du chef de caves, Georges Leblanc, est couvert en 1912 car il monte à bicyclette alors qu'il

¹³¹⁷ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Winterthur, Société Suisse d'assurance contre les accidents, effet au 1^{er} décembre 1895, détail entreprise.

¹³¹⁸ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, La société générale des assurances agricoles et industrielles, 5 juillet 1899 ; 5 juillet 1903.

est atteint « de légère myopie (verres n°18) »¹³¹⁹. Un ouvrier, Léon Berthelot, fait quant à lui l'objet d'une garantie car il suit parfois « ses patrons à la chasse et à la pêche »¹³²⁰. Le chef de caves a, pour sa part, un statut, une rémunération et des avantages bien particuliers.

b) Le chef de caves

Le chef de caves est le responsable de la production dans la maison : de l'achat des vins jusqu'à l'emballage des bouteilles de vins mousseux, en concertation avec les contremaîtres et le « bureau », c'est-à-dire le sous-directeur, le directeur et les administrateurs. Il a donc une fonction de gestion de la manufacture et d'encadrement de la main d'œuvre ; c'est un rouage indispensable entre l'ombre et la lumière, le bas et le haut, « les caves » et « le bureau ».

Lors de la transformation en société anonyme, le chef de caves est un certain Mézélof : envoyé en Champagne en septembre 1895 pour faire l'achat de 1 000 à 1 100 pièces de vins, il est remis en cause et congédié l'année suivante à la suite d'une casse importante lors des tirages mais aussi après la découverte d'achat de vins en Médoc pour le compte d'une autre maison¹³²¹. Dès le mois de décembre 1896, un nouveau chef de caves, venu de Reims, est alors recruté : Ernest Leblanc (Annexe 25).

Comme le chef de caves de Jean-Baptiste Ackerman, Florentin Bourdon, Ernest Leblanc est champenois. C'est Paul Aubert qui est chargé de lui faire une offre de contrat de travail qui dans ses conditions et avantages, doit permettre de le débaucher d'une maison de Champagne. Le contrat est négocié entre Aubert et Leblanc : le chef de caves est logé gratuitement sur place, dans le « très joli castel Louis XIII situé à une extrémité de notre établissement et avec un joli jardin de 75 mètres de long sur 30 mètres de larges » précise

¹³¹⁹ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Zurich, avenant à la police 23043, police d'assurance individuelle contre les accidents, n°149394, 15 mai 1912.

¹³²⁰ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Zurich, compagnie générale contre les accidents et la responsabilité civile, avenant n°1 à la police 15010 du 18 décembre 1903, effet au 25 janvier 1906.

¹³²¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1895, 20 octobre et 7 novembre 1896.

l'administrateur délégué, c'est-à-dire l'ancienne maison d'habitation de la famille Ackerman avec la terrasse au premier étage qui donne sur la route de Saumur à Gennes (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Les frais de chauffage et d'éclairage ne sont toutefois pas compris, « comme principe » dit Paul Aubert, car le « personnel est nombreux et nous ne voulons pas laisser place à des abus »¹³²². Son revenu est composé d'un appointement minimum et des intérêts sur les expéditions mais seulement après « avoir fait ses preuves », par l'amélioration de la fabrication ou la diminution des frais de mains-d'œuvre. Il est aussi payé en vins. Paul Aubert précise en outre que « la vie est bien meilleure marché en Anjou qu'en Champagne et que le climat est bien plus agréable »¹³²³. Enfin, le chef de caves bénéficie d'un bureau dans une ancienne chambre construite dans le roc, près des caves¹³²⁴. Il n'est pas le seul à occuper les chambres dans le roc car elles étaient, sous l'ancienne société, louées comme habitation à des cultivateurs ou servaient à loger les camionneurs¹³²⁵. Les autres bâtiments compris dans la propriété de l'établissement industriel à Saint-Hilaire-Saint-Florent sont par ailleurs des avantages en nature à disposition des ouvriers comme la salle à manger et les maisons d'habitation qui sont occupées par le sous-directeur et l'administrateur (Annexe 21).

Ernest Leblanc est envoyé, seul ou en compagnie de Raymond de Luze, Frédéric de Luze ou Ludovic de Laulanié dans les vignobles pour choisir les vins, installer les pressoirs et surveiller les vendanges des achats dans le Médoc, au château Marbuzet en octobre 1907, au château Phélan Ségur en septembre 1908, aux Châteaux Ormes de Pez et Tastin Malécot en juillet 1911. Il est aussi envoyé en « formation », aux conférences et expériences sur les vins mousseux offertes par la station œnologique de Bourgogne en juillet 1913¹³²⁶. En 1912, Ernest Leblanc réussit visiblement à faire de son fils Georges un voyageur de

¹³²² ADML, Fonds A-L, 222J905, Correspondance des administrateurs, lettre de Paul Aubert à Ernest Leblanc, 26 novembre 1896.

¹³²³ ADML, Fonds A-L, 222J905, Correspondance des administrateurs, lettre de Paul Aubert à Ernest Leblanc, 26 novembre 1896.

¹³²⁴ ADML, Fonds A-L, 222J26, Assurances, La nationale, compagnie anonyme d'assurance contre l'incendie, Police 14286, effet au 28 décembre 1894.

¹³²⁵ ADML, Fonds A-L, 222J26, Assurances, La nationale, compagnie anonyme d'assurance contre l'incendie, Police 14286, effet au 28 décembre 1894.

¹³²⁶ ADML, Fonds A-L, 222J1361, Délibérations du conseil d'administration, 25 octobre 1907-25 septembre 1908-20 juillet 1911-28 juin 1913.

commerce, apprenti dans les bureaux pendant quelques mois avant deux voyages programmés pour Copenhague, au Danemark, et à Stockholm en Suède : il est ensuite tout particulièrement chargé de voyager dans le nord de la France, et les pays de l'Europe du Nord, Belgique et Hollande¹³²⁷ ; quand il n'est pas en voyage, Georges Leblanc assiste son père dans la surveillance des vendanges sous contrat, dans le Médoc¹³²⁸ .

Le fils du chef de caves n'est pas un ouvrier car il fait partie de la catégorie des employés, ces hommes qui travaillent principalement au « bureau » ou qui sont soit voyageurs, soit représentants de commerce. Ils travaillent avec et sous l'autorité directe des directeurs et des administrateurs de la société anonyme.

1.3.2. Le Bureau

a) Les employés

Les employés, contrairement aux ouvriers, ne sont pas payés au nombre de journées effectuées dans le mois. Moins précaires, mieux payés, ils sont « employés » tout au long de l'année, sur contrat. Ils reçoivent un appointement déterminé annuellement, mais versé mensuellement, dont le montant est différent selon les fonctions et le niveau de responsabilité dans la compagnie : le caissier, monsieur Jouanne, ne perçoit pas le même appointement, complété en nature avec trois barriques de vin d'une valeur de 240 F, que Georges Leblanc, employé et voyageur de commerce, qui touche 500 F par an en 1914 ; ce dernier est en outre intéressé par une commission selon les ordres de la clientèle qu'il visite¹³²⁹. Les appointements constituent la base de la rémunération des employés. Ils sont portés au compte des frais généraux, tandis que les commissions sont inscrites dans le compte des commissions, agios et intérêts, auxquels il faudrait en outre compter la valeur des avantages en nature.

¹³²⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 juin et 14 novembre 1912.

¹³²⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 octobre 1912.

¹³²⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1895.

Le Graphique 17 restitue l'évolution des appointements des employés de la Compagnie générale des vins mousseux de 1899 à 1914. Le total des appointements en 1899 atteint 36 740 F, montant qui n'est dépassé qu'en 1913 et 1914 : c'est donc une exception à la fin du XIX^e siècle qui est suivi par une diminution tout aussi exceptionnelle de près de 8 000 F en 1900 pour atteindre 28 810 F. La nette croissance de la valeur totale des appointements est dû aux négociations régulières des contrats et à une augmentation de l'embauche, dont un autre membre de la famille De Luze, Roger, et cinq à six autres employés dont un fils des Gilbey en 1914¹³³⁰ : l'emploi des fils de maisons de négoce partenaires est courant et fait partie intégrante de la formation des négociants. Une autre croissance est celle de la part des appointements dans les frais généraux : ils doublent de 1900 à 1914, passant de 15 % à 30 %, mais toujours après les dépenses de publicité. Le rythme de croissance de la part des appointements dans les frais généraux est supérieur à la croissance du total des appointements, ce que démontrent les droites linéaires du Graphique 17. Ce sont les salaires des représentants de commerce et du sous-directeur qui représentent la majorité de ces appointements.

Louis Marcadeux est actionnaire et employé de la société. C'est surtout le représentant de commerce de la maison Ackerman-Laurance pour toute la France (Annexe 25). En 1898, il reçoit 3 600 F d'appointements par an, avec l'obligation de visiter la clientèle de Saumur et des environs et, en sus, des commissions de 5 % sur les vins en barriques, 20 % sur les vins à 2,5 et 3,5 F la bouteille et 10 % sur toutes les bouteilles vendues en dessous de ces prix. Il a en plus la charge d'aller au vignoble au moment des achats¹³³¹. Les principaux clients démarchés sont les hôteliers, les épiciers, les restaurateurs, les négociants pour placer les vins mousseux et les vins en fûts, tant blancs que rouges, dans toute la France, depuis les « colonies anglaises » en France selon l'expression de Paul Aubert, c'est-à-dire les villes de la côte d'Azur, et jusque dans le Nord, à Lille¹³³². En 1903, son contrat avec la compagnie est renouvelé et ses commissions sur la vente des vins en fûts sont augmentées : les administrateurs, conscients de la faiblesse de la présence des vins de la

¹³³⁰ ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Frais généraux, Appointements, novembre 1909-octobre 1915.

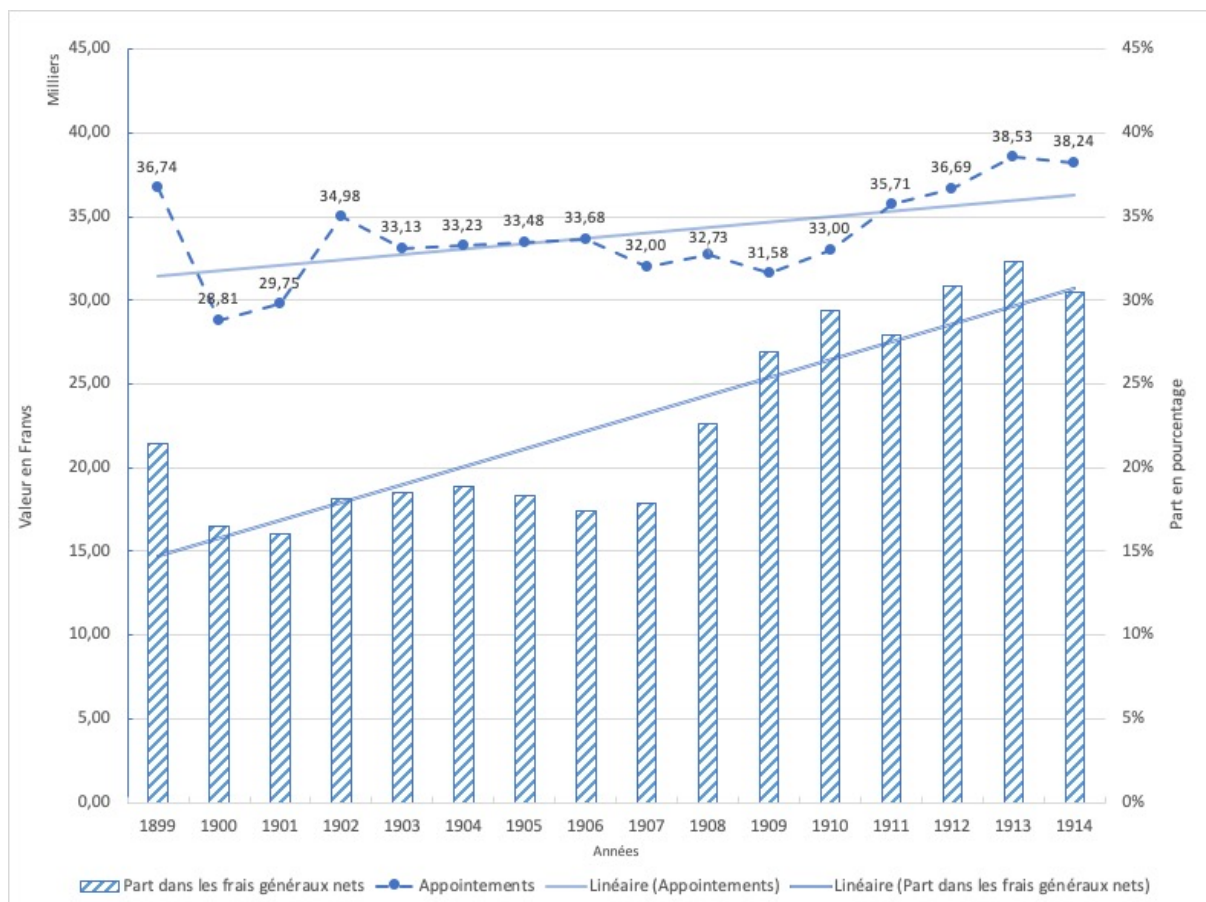
¹³³¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 février 1898.

¹³³² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 mars 1901.

compagnie sur le marché français, décident d'y encourager la vente des vins mousseux et des vins en fûts. Elle renoue en quelque sorte avec la structure commerciale du temps de Jean-Baptiste Ackerman qui, dans les années 1840, malgré quelques ventes en Angleterre et dans les pays étrangers, vendait surtout ses vins en France et dans les Flandres belges. L'embauche de Georges Leblanc comme voyageur de commerce pour la France et les pays de l'Europe du Nord en 1913 vient conforter cette stratégie de diversification des débouchés. Les appointements de Louis Marcadeux sont toutefois diminués de moitié au début du XX^e siècle avec 1 800 F par an entre 1909 et 1914¹³³³. Le représentant pour la France est de plus scrutateur lors des assemblées générales mais il n'a pas de fonction dans l'administration de la société, contrairement à Maurice Roger.

¹³³³ ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Frais généraux, Appointements, Louis Marcadeux, novembre 1909-octobre 1914.

Graphique 17 : Évolution des appointements des employés de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1914



Source : ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Bilan, Frais généraux, 1910-1914 ; 222 J 1353, Bilan, Frais généraux, 1899-1909.

Maurice Roger est actionnaire, employé et nommé par le conseil d'administration comme secrétaire général de la compagnie de 1894 à 1898 avec la signature de la correspondance et des valeurs¹³³⁴. Il est par ailleurs nommé commissaire censeur de 1894 à 1899 avec pour mission de superviser et vérifier tous les ans la régularité de l'inventaire, du bilan, du compte des profits et pertes à la moitié et à la fin de l'exercice (Annexe 25). Il est remplacé dans ses diverses fonctions nominatives par des hommes de la compagnie et des personnalités extérieures pour la charge de commissaire censeur car il est mandaté pour parcourir la France et ses colonies en tant qu'inspecteur des agences dès 1898. Au printemps 1898, de retour d'un voyage dans les départements de la Vienne,

¹³³⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1898.

de l'Indre et du Cher, il rappelle que la vente des vins se fait au détail à l'épicier et aux hôteliers, qui sont peu visités. Il recommande alors d'avoir un agent dans chaque ville moyenne pour visiter la clientèle bourgeoise et d'envoyer un voyageur, « comme Lecarpentier, Savable ou Marcadeux » afin d'imposer les vins mousseux sur les cartes. Maurice Roger nous laisse entrevoir au passage que deux autres voyageurs sillonnent la France¹³³⁵. Enfin, il est chargé de la commercialisation en Algérie par le recrutement d'agents afin de créer un marché spécial des vins mousseux dans la colonie française : il parvient à installer quatre agents « qui promettent des affaires » à la fin du XIX^e siècle¹³³⁶. Comme pour l'exportation dans les colonies anglaises, ces vins mousseux ne sont pas destinés à la population indigène mais bien aux hauts fonctionnaires, militaires et colons français ainsi qu'aux négociants. Il donne cependant sa démission d'inspecteur des agences le 31 octobre 1900¹³³⁷. Il demeure actionnaire mais en 1914, l'homme est visiblement décédé puisque c'est sa femme qui est convoquée à l'assemblée générale¹³³⁸. Étienne Girault quant à lui a d'autres fonctions.

Étienne Girault est lui aussi actionnaire et employé. Comme Maurice Roger, il participe aux réunions du conseil d'administration avec voix consultative ; il est de plus très souvent secrétaire du bureau de l'assemblée générale. Si Maurice Roger est nommé secrétaire général, Étienne Girault est nommé sous-directeur par le conseil de 1895 à 1916 mais il cumule avec les fonctions de secrétaire général à partir de 1899. Il est en outre commissaire censeur suppléant, nommé et reconduit par les actionnaires de 1899 à 1914 (Annexe 25) ; le travail de Girault est tout particulièrement apprécié par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert qui soulignent « l'intelligence et le dévouement qu'il apporte dans ses fonctions de sous-directeur (...) »¹³³⁹. Le choix du sous-directeur est à la discrétion de l'administrateur délégué, c'est-à-dire Paul Aubert avant 1904 puis Raymond de Luze pour la décennie suivante. En 1913, un deuxième sous-directeur, Ernest Baudouin, qui travaille depuis dix-neuf ans pour la maison, est

¹³³⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 avril 1898.

¹³³⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 6 février 1899.

¹³³⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 novembre 1900 et 7 novembre 1898.

¹³³⁸ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondance active aux actionnaires, Aubert, 8 janvier 1914, convocation à l'AG du 2 février 1914.

¹³³⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904.

nommé comme deuxième sous-directeur, à titre consultatif¹³⁴⁰. En tant que sous-directeur, Girault a la signature des actes usuels comme la correspondance, les acquits, mandats, endos, retraits de fonds et valeurs¹³⁴¹. Il a le statut d'employé mais il ne reçoit pas un traitement annuel déterminé et prélevé sur les frais généraux : il a une « allocation » minimum garantie de 10 000 F par an, prélevée sur le bénéfice net avant réserve, fonds de prévoyance, frais de gestion et impôts plus une gratification de 1 000 F. Il paie un loyer annuel de somme égale pour son logement au sein de la société¹³⁴². Il vit alors dans une maison d'habitation, à côté de Paul Aubert, en face du « castel Louis XIII » habité par Ernest Leblanc (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Outre son allocation annuelle sur les bénéfices nets, il a chaque année les intérêts de ses obligations avant 1900, les dividendes de ses actions et le produit de la vente de ses « framboises », quelques dizaines de francs, qui entrent dans la composition de liqueurs pour les vins mousseux.

Le Graphique 18 représente les principaux revenus annuels de Girault perçus sur la Compagnie générale des vins mousseux de 1901 à 1914, constitués de son allocation et de ses dividendes. Contrairement aux charges de main d'œuvre qui augmentent d'année en année, les revenus d'Étienne Girault sont relativement stables, aux alentours de 13 000 F par an, 14 000 F en cas de gratification, ce qui est plus fréquent au début de la deuxième décennie.

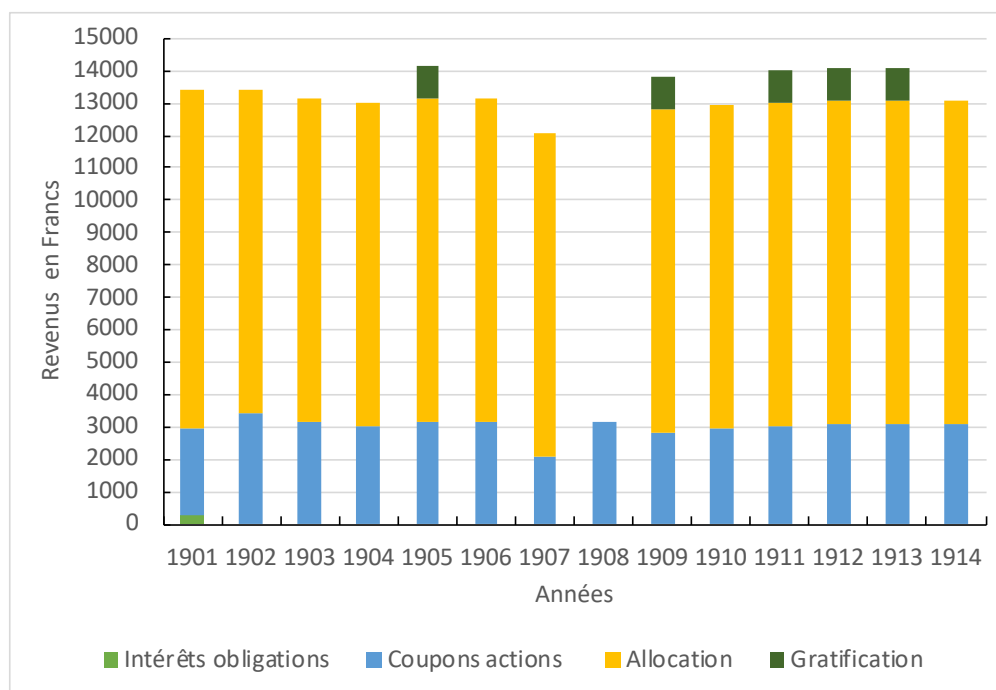
Au début du XX^e siècle, les revenus annuels de Girault sont bien inférieurs aux revenus des administrateurs. Les frères de Luze, Paul Aubert et surtout Louis-Ferdinand Ackerman perçoivent des milliers de francs tous les ans mais les montants et la structure de leurs ressources divergent.

¹³⁴⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 février 1913.

¹³⁴¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 février 1907.

¹³⁴² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 6 février 1899.

Graphique 18 : Évolution des revenus d'Étienne Girault sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1901-1914



Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Étienne Girault.

b) Les administrateurs

Le gendre De Laulanié et les frères De Luze

Ludovic de Laulanié de Sainte-Croix est le troisième administrateur de la Compagnie, après Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert (Annexe 25). Il habite avec son épouse, Jeanne Ackerman, au château du Goupillon dans la commune de Neuillé, rive droite de la Loire, mais ils ont également un appartement au 62 rue de la Boétie à Paris. En tant que troisième actionnaire, assesseur lors des assemblées générales et administrateur de la société anonyme, il a de larges pouvoirs et des fonctions plutôt indéfinies mais il travaille surtout à visiter, en aval, le réseau d'agents, à négocier des contrats publicitaires et des ventes de vins mousseux. En amont, il cherche à s'entendre avec les

propriétaires pour l'achat de vins tranquilles, depuis les vignobles de Sancerre jusqu'à ceux de Bordeaux. De Laulanié lui-même produit des vins sur son petit vignoble de Neuillé, sur l'ensemble des terres que Louis-Ferdinand Ackerman a donné en dote à sa fille Jeanne. Les vins blancs de raisins blancs et blancs de raisins noirs mais pressurés en blancs sont annuellement vendus par De Laulanié à la société dès 1898.

De Laulanié cultive beaucoup de vignes à raisins rouges, cépages Breton et Groslots, et seulement quelques pièces de vignes à raisins blancs comme le démontre le Tableau 32 : les pièces de 225 litres de Breton valent plus que celles de Groslots, 100 F en 1898, mais moins que celles de raisins blancs à 110 F. Il vend encore une centaine de pièces en 1900 de vins de Groslots au prix de 40 F la pièce « nu, débourrés et livrés » en caves de Saint-Hilaire-Saint-Florent mais il n'en vend plus avant janvier 1904 sur la vendange de 1903. Dans ce laps de temps, il est probable qu'il ait décidé d'arracher les cépages peu productifs pour replanter en plants américains et principalement en Groslots qui fournissent d'importantes quantités de raisins et de vins. Il est certain que la majorité des vins produits sur le domaine du Goupillon sont des Groslots à partir de 1904, avec des prix décroissants, avant une légère remontée en 1905.

Dès 1900, Ludovic de Laulanié souhaite que ses vins soient achetés sous contrat pour régler l'acquisition annuelle par la Compagnie de sa vendange, ce qui lui est refusé. L'année suivante, avec Ackerman, ils reviennent à la charge. Ils souhaitent que l'achat des vins de Groslots soit assuré chaque année sans en discuter le prix qui sera fixé en décembre, « au cours moyen des prix de la région sur ces vins »¹³⁴³. Le souhait n'est plus contesté, mais des conditions sont dressées : les vins doivent être nus, débourrés et livrés directement en caves avec risques à la charge du vendeur et 1 F de prix par barrique au régisseur, sinon un tarif de 2 F s'applique pour le transport du vin depuis la propriété. La société peut prêter des demi-muids pour loger les vins¹³⁴⁴.

¹³⁴³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 juillet 1901.

¹³⁴⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 janvier 1903.

Tableau 32 : Achat des vins du domaine de Goupillon à Neuillé par la Compagnie à Ludovic de Laulanié, 1898-1908

Année	Couleur	Cépage	Quantités	Contenants	Prix d'achat	
					en francs	Conditions
nov-1898	Blancs de raisins noirs	Breton	16	Barriques	100	
	Blancs de raisins noirs	Groslot	29	Barriques	60	
	Blancs de raisins blancs		25	Barriques	110	
oct-1899	Blancs de raisins noirs	Breton		225 litres	110	nus, débourrés, livrés
	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	70	nus, débourrés, livrés
sept-00	Blancs de raisins noirs	Groslot	100	225 litres	40	nus, débourrés, livrés, paiement fin février
janv-04	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	80	Compris 2f de transport et 1f au régisseur
janv-05	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	37	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
	Blancs de raisins blancs			225 litres	52	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
oct-05	Blancs de raisins noirs			225 litres	45	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
janv-06	Blancs de raisins noirs			225 litres	31	nus, débourrés, livrés y compris frais de transport et régisseur
août-06	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	24	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
nov-08	Blancs de raisins blancs			225 litres	55	
	Blancs de raisins noirs			225 litres	65	

Source : ADML, 222 J 1360-1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, novembre 1900-novembre 1908.

Le produit de la vente des vins vient grossir les revenus du gendre de Louis-Ferdinand Ackerman. La quasi-totalité de ses revenus vient des dividendes de ses 400 actions de priorité et de ses 533 actions ordinaires : son avoir net sur la compagnie, déduit des avoirs exceptionnellement versés en 1901 et 1902 et des dépenses en doit, est de 30 000 F environ (Tableau 33). En 1901, le remboursement des obligations majore ses revenus de plus de 17 000 F tandis qu'en 1902 il reçoit une forte somme de son beau-père, près de 60 000 F. D'un autre côté, il doit payer les intérêts pour les actions cédées par Louis-Ferdinand Ackerman au moment de la constitution en 1894 soit 6 766,45 F par an en 1901 et 1902. Puis à partir de 1904, il doit rembourser le prêt de la somme de 60 000F soit 19 641 F par an, ce qui vient considérablement réduire ses avoirs réels nets ces trois années, d'autant que le bénéfice net décroît en 1903 et en conséquence les dividendes des actions, surtout ordinaires (Tableau 33).

Tableau 33 : Avoirs de Ludovic de Laulanié sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903, en Francs

Intitulés	1900	1901	1902	1903
Coupons Café de Bordeaux		34,5	86,3	57,5
<i>Virement Louis Ackerman</i>			59688,3	
<i>Actions pour Noblemaire</i>				134,4
33 coupons obligations	316,8	158,4		
400 coupons des actions de priorité	3840,0	10320,0	12480,0	11404,8
Dividendes des 533 actions ordinaires	26650,0	26650,0	23985,0	15657,6
<i>Remboursement des obligations</i>		17160,0		
<i>Actions vendues à Frédéric De Luze</i>			4701,0	
Intérêts Frédéric de Luze				1268,0
Vins de Groslot-Goupillon-Neuillé				2424,9
Total Avoir Brut	30806,8	54322,9	100940,6	30947,2
Total Avoir réel	30806,8	37162,9	36551,3	30812,8
Total Avoir réel-Doit	29603,6	29386,5	29574,8	30302,8

Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Ludovic de Laulanié, décembre 1900-février 1904

Remarque : Les lignes du tableau en jaune mettent en avant les avoirs directement issus de la Compagnie. Les intitulés en italiques soulignent des avoirs exceptionnels. Le total avoir réel est égal au total avoir brut moins les avoirs exceptionnels, dans le but d'homogénéiser les données sur la période. Ces remarques sont valables pour les tableaux suivants.

Frédéric de Luze entre dans la compagnie en tant que voyageur de commerce à la fin de l'année 1900 (Annexe 25). C'est le départ de Maurice Roger de la compagnie en octobre 1900 qui permet à Raymond de Luze, alors administrateur depuis trois ans, de proposer son frère cadet en remplacement du démissionnaire dans ses fonctions de voyageur de commerce ; il est alors chargé de la Belgique et de la Hollande. Il est en outre actionnaire de la compagnie avec 112 actions de priorité et loge à Saumur. Il reçoit 1 200 F d'appointements pour six mois en avril 1901 et 1 350F en octobre 1901 puis 2 100 F les deux semestres suivants. Il est très rapidement augmenté. Frédéric de Luze « qui, en raison de ses grandes aptitudes commerciales, apporte de nouveaux éléments d'activité et de prospérité » est nommé, en novembre 1902, cinquième

administrateur de la compagnie pour six années¹³⁴⁵. Il possède alors 181 actions de priorité mais les articles des statuts obligent les administrateurs à posséder 200 actions de priorité et 200 actions ordinaires¹³⁴⁶. Son frère Raymond de Luze lui octroie un prêt de 60 000 F, pour lequel il paie des intérêts, ce qui lui permet d'acheter aux trois premiers administrateurs, Ackerman, de Laulanié et Aubert, 19 actions de priorité d'une valeur totale de 14 886,5 F et une partie des 200 actions de priorité cédées par les trois administrateurs. Ses revenus ne sont alors plus les appointements mais une part du bénéfice net alloué aux frais de gestion, près de 6 000 F en décembre 1903, ainsi que les dividendes de ces 400 actions soit plus de 12 000 F pour l'exercice 1903, soit un revenu annuel 1,4 fois supérieur à celui d'Étienne Girault¹³⁴⁷. Ces revenus sont toutefois grevés à partir de 1904 par les intérêts sur la cession des actions : 5 282,7 F par semestre. Les sommes qui sont débitées de son journal d'administrateur permettent en outre de voir que Frédéric de Luze possède un chien, de chasse sans doute, soigné par l'un des hommes Leblanc. Il pratique en outre la chasse, le tir sportif et aux canards, la pêche, l'escrime et fréquente les concours hippiques et le club bordelais (200 F par an), un cercle de l'entre-soi masculin pour hommes d'affaires et de pouvoir de Bordeaux. Frédéric de Luze est peut-être membre de la Ligue de la Patrie Française ou plus simplement La Patrie Française : une somme de 5 F est débitée en avril 1903 au profit de ce parti politique nationaliste et antidreyfusard, opposé à la Ligue des droits de l'Homme, fondé en 1898 et dissous en 1904¹³⁴⁸.

Raymond de Luze ne semble pas membre de La Patrie Française mais il pratique également la chasse, le tir aux pigeons, la pêche, fréquente le cercle hippique et le club bordelais. À la différence de Frédéric de Luze, il est membre de plusieurs cercles tant francophones qu'anglophones : il est adhérent à l'alliance française de 1904 à 1917 et du club privé mondain londonien Army & Navy. Ce dernier possède un vaste réseau dans les pays anglophones et les colonies ; c'est, en outre, un important client de la maison Ackerman-Laurance. Raymond de Luze est également un amateur de cigares et client de la maison de

¹³⁴⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 17 novembre 1902 et 3 février 1903.

¹³⁴⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 17 novembre 1902

¹³⁴⁷ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Frédéric de Luze.

¹³⁴⁸ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Frédéric de Luze, 24 avril 1903.

manteaux Burberry en Angleterre¹³⁴⁹. C'est un homme qui aime les plaisirs, les loisirs mais c'est aussi un homme d'affaires, empli d'ambitions, en quête de fortune et de pouvoir au sein de la compagnie, comme l'atteste ses dépenses dans l'achat de titres financiers, ses importants revenus issus de ses actions et obligations, et d'abord de ceux la compagnie.

Tableau 34 : Avoirs du compte de l'administrateur Raymond de Luze dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, exercices 1900-1903, en francs

Intitulés	1900	1901	1902	1903
Trimestre 3,5%	505,0	2020,0	1010,0	
<i>Vente de 3% amortissement</i>	17898,6			
<i>Vente de 13 obligations du midi</i>		5928,3		
50 coupons obligations du midi		354,0		
37 coupons obligations du midi		266,3		
Café de Bordeaux			57,5	57,5
<i>Versement Desulligny</i>			58500,0	
<i>Intérêts prêt Frédéric de Luze</i>				3000,0
49 coupons obligations	470,4	235,2		
<i>Remboursement 49 obligations A-L</i>		25480,0		
200 coupons actions de priorité	1920,0	5736,0	7176,0	2208,0
Dividende 200 actions ordinaires	10000,0	10000,0	9000,0	6720,0
Gestion		1749,5	15706,1	8932,6
Revenus de la Compagnie	40,2%	34,2%	49,1%	99,7%
Total Avoir	30794,0	51769,3	91449,6	20918,1
Total Doit	9375,9	30833,8	66768,7	26377,2
Total Avoir-Doit	21418,1	20935,5	24680,9	-5459,1

Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Raymond de Luze, novembre 1900-février 1904

Le Tableau 34 détaille les sommes portées en avoir au compte de Raymond de Luze dans le journal des administrateurs de 1900 à 1903 ainsi que le total des sommes portées en doit à partir desquelles on peut calculer une partie des

¹³⁴⁹ La maison Burberry est fondée en 1851 par Thomas Burberry à Basingstoke. Il crée la garbardine, « un tissu respirant et résistant aux intempéries qui vient révolutionner la confection des vêtements contre la pluie, jusqu'alors lourds et inconfortables. La gabardine est brevetée en 1888 ». Burberry, « Notre Histoire », consulté le lundi 31 août 2020, URL : site web, <https://fr.burberry.com/notre-histoire/>.

ressources nettes de l'administrateur bordelais¹³⁵⁰. En 1900 et 1901, Raymond de Luze tire de substantiels revenus des dividendes et intérêts de ses titres financiers mais aussi de leur vente ou de leur remboursement : obligation trimestrielle à 3,5 %, obligations sur le chemin de fer ou le canal du Midi, intérêts puis remboursement de celles de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur en 1901. Tous ces titres financiers, sauf le trimestre 3,5 %, sont liquidés en 1900-1901 ce qui gonflent de plusieurs milliers de francs les revenus de Raymond de Luze sur ces deux années : ces divers titres sont remplacés par de petites obligations « Café de Bordeaux » qui rapportent modestement 57,5 F par an. En fait, Raymond de Luze vend ses obligations pour acheter des actions de la maison Ackerman-Laurance : 18 750 F soit 30 actions en mai 1901, 19 800 F en juillet 1903. Il reçoit par ailleurs un versement de 58 500 F en septembre 1902, ce qui enfle d'autant son compte d'avoir de 1902. Cependant, il prête au mois de novembre 60 000 F à son frère Frédéric de Luze afin que ce dernier puisse acquérir 19 actions de priorité et 200 actions ordinaires, nécessaire pour être administrateur, ce qui finalement ne majore pas à outrance ses propres avoirs nets. Raymond de Luze met donc en place dès 1900 une opération visant à acquérir, pas à pas, par lui-même ou par son frère, des actions de la société anonyme, ce qui augmente son pouvoir en tant qu'actionnaire et administrateur mais également ses revenus sur des capitaux.

Les avoirs de la Compagnie représentent une part considérable de ses rentrées pécuniaires, du tiers à la moitié voire la quasi-totalité en 1903. Ces rentes sont dépendantes du bénéfice net : en 1903, alors que le bénéfice net décroît de 20 %, les dividendes des actions ordinaires de Raymond de Luze baissent de 25 %, sa rémunération pour la gestion de 43% et ses actions de priorité de 69%. Raymond de Luze ne gagne rien et perd en réalité plus de 5 500 F sur l'exercice de 1903. C'est le début d'une crise avec Paul Aubert.

¹³⁵⁰ Les lignes surlignées en jaunes correspondent aux sommes de la maison Ackerman-Laurance. Sans doute que les montants pour l'année 1900 sont supérieurs à ceux inscrits dans le tableau car le journal n'inscrit les montants qu'à partir de novembre 1900. Le calcul des sommes en avoir et doit se fait en prenant en compte l'année sociale de la compagnie : pour l'année 1900, les montants reçus en avoir de la compagnie sont pris en compte du mois de novembre 1900 jusqu'en février 1901 car c'est à ce moment là que sont versés les dividendes des actions ordinaires de l'exercice terminé. Pour l'année 1901, nous prenons ainsi en compte les sommes versées du mois de mars jusqu'au mois de février 1902. En revanche, les montants extérieurs à la compagnie portées en avoir dans le compte de Raymond de Luze sont comptés sur l'année civile. Ainsi, le trimestre 3,5% versé en janvier 1901 n'est pas comptabilisé pour l'année 1900 mais au compte de l'année 1901.

Paul Aubert

Paul Aubert est le deuxième actionnaire de la compagnie, devant De Laulanié, avec 511 actions de priorité et 533 actions ordinaires en 1902¹³⁵¹. Il perçoit pour l'administration et la gestion de la société une indemnité annuelle dont le maximum est égal à 25 % des bénéfices nets déduits toutefois des intérêts, dividendes et versements au fonds de prévoyance, mais avant la distribution des dividendes aux actions ordinaires. Dès l'exercice 1897, il partage l'indemnité avec Raymond de Luze puis son frère Frédéric de Luze en 1903 : Ludovic de Laulanié et Louis-Ferdinand Ackerman ne perçoivent pas d'argent pour leur fonction d'administrateur.

Si Paul Aubert touche la totalité des frais de gestion de 1895 à 1897, le montant fluctue en fonction des bénéfices nets : plus de 34 000 F en 1895 puis 49 000 F l'année suivante, mais seulement 25 000 F en 1897 avant de repasser au-dessus des 30 000 F en 1898-1900. De 1901 à 1903, le montant des frais de gestion diminue ainsi que la part de Paul Aubert, passant de 60 % en 1901 à 40 % en 1903 et de plus de 23 000 F à moins de 10 000 F (Tableau 35). Ces frais de gestion représentent entre 15 à 25 % du total de ses avoirs entre 1900 et 1903, mais les dividendes de ses actions ordinaires en constituent la majeure partie, un quart à un tiers du montant total. Notons que le montant total pour 1900 est sous-évalué car toutes les données ne sont pas enregistrées dans le journal pour cette année ; en conséquence la part des intérêts et dividendes est alors surestimée (Tableau 35). En 1901, le remboursement des obligations majore le total des avoirs de plus de 36 000 F et minore la part des dividendes de plus de 7 points (Graphique 19).

¹³⁵¹ Lors de la constitution de la société en novembre 1894, Paul Aubert possède 540 actions de priorité et 666 actions ordinaires soit 17,4% du capital social.

Tableau 35 : Valeurs et Parts des Avoirs du compte d'administrateur délégué de Paul Aubert dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903

Intitulés	1900	Part %	1901	Part %	1902	Part %	1903	Part %
Coupons divers	0,0	0,0%	5941,8	4,4%	4186,9	5,5%	7492,0	11%
Vente de titres financiers	0,0	0,0%	26773,0	19,7%	8570,4	11,3%	19341,8	29%
Produits agricoles	0,0	0,0%	0,0	0,0%	144,4	0,2%	50,0	0%
Vente de vins	0,0	0,0%	370,5	0,3%	0,0	0,0%	112,5	0%
Dividendes Gilbey	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	3688,6	6%
Bank of England	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2515,0	4%
Ventes actions A-L	0,0	0,0%	2500,0	1,8%	4701,0	6,2%	0,0	0%
Intérêts De Luze	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2496,6	4%
Coupons obligations A-L	619,2	1,9%	340,8	0,3%	0,0	0,0%	0,0	0%
Remoursement des obligations	0,0	0,0%	36920,0	27,2%	0,0	0,0%	0,0	0%
Actions de priorité A-L	4944,0	15,3%	13210,2	9,7%	15943,2	21,0%	4905,6	7%
Dividende des actions ordinaires A-L	26650,0	82,7%	26650,0	19,6%	23985,0	31,6%	15691,2	24%
Gestion + complément de gestion	0,0	0,0%	23273,3	17,1%	18437,5	24,3%	9925,1	15%
Total	32213,2	100,0%	135979,6	100,0%	75968,3	100,0%	66218,3	100%

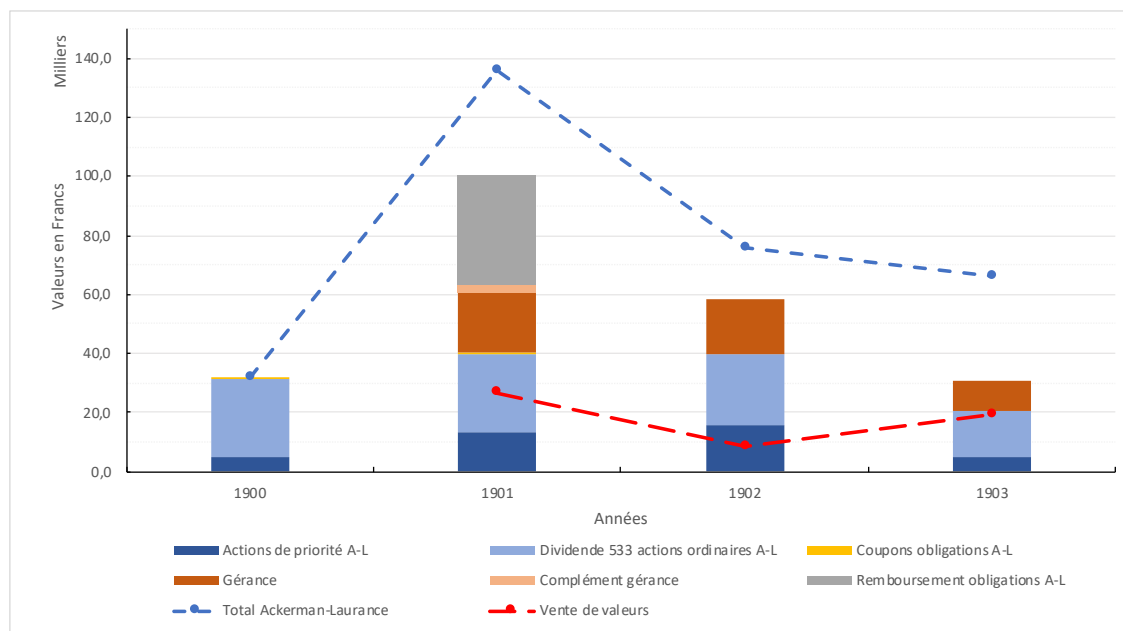
Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Paul Aubert, décembre 1900-février 1904.

La vente de titres financiers hors actions Ackerman-Laurance représente la deuxième ressource : elle est très importante sur la période, jusqu'au tiers du total des avoirs lors de l'exercice 1903. Aubert a la volonté de récupérer une partie de son capital investi, alors que les revenus des « coupons divers », constitués d'obligations émises par des États, par des villes et des compagnies de transport ou de sociétés d'énergies, ne dépassent pas les 11 %. Enfin, les dividendes des actions de priorité de la compagnie sont la quatrième source de revenus de Paul Aubert mais les sommes sont fortement variables : elles sont divisées par trois de 1902 à 1903 (Tableau 35).

La forte diminution de la rémunération des actions de priorité en 1903 est un point de rupture qui inaugure un conflit avec Raymond de Luze. De plus, à partir de 1903, il reçoit des dividendes des Gilbey de plus de 3 600 F et presque autant en 1904, mais ils sont inférieurs à ceux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur. Il perçoit un autre paiement de la *Bank Of England* de plus de 2 500 F en 1903. Ces sommes en provenance d'Angleterre

dérangent les autres administrateurs de la Compagnie et nous verrons dans le chapitre suivant que ce conflit a de terribles conséquences.

Graphique 19 : Avoirs de Paul Aubert sur la maison Ackerman-Laurance, 1900-1903



Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Paul Aubert, décembre 1900-février 1904.

La majorité des revenus de Paul Aubert sur la société est constituée d'intérêts sur des obligations et des dividendes des actions. Le directeur de la Compagnie vend également des produits agricoles et des vins qui, certes, par leur montant, représentent bien peu mais qui en disent beaucoup sur l'homme. En décembre 1900, il rachète pour 60 000 F des propriétés immobilières et foncières de Saint-Florent qu'il avait apporté lors de la constitution de la société anonyme en 1894. En 1903, il loue le clos de vignes qui appartient à la compagnie, situé sur le coteau, au-dessus de l'entrée principale des caves, pour 300 F par an. Il fait cultiver ces terres par un jardinier et il récupère la moitié de la récolte, pour sa consommation personnelle mais aussi pour une vente du surplus de légumes, de fruits et de fourrages : pommes de terre, carottes, poires, pommes, framboises et luzerne. Du clos sur le coteau, il récolte également quelques pièces de vins qui sont vendues à la société. Paul Aubert sait exploiter ses biens et ceux de la compagnie pour en tirer un profit, aussi modeste soit-il. Il est également, comme les frères De Luze, un homme de

plaisirs et de loisirs : membre du club bordelais et grand fumeur de cigarettes, il adhère au véloce club, pratique la pêche, le tir aux pigeons et surtout la chasse. Il suit par ailleurs les courses hippiques de Saumur.

Louis-Ferdinand Ackerman a une structure de ses avoirs et dettes quasiment similaire, majoritairement composée de titres financiers, mais de nature et de sommes bien différentes.

Louis-Ferdinand Ackerman

Louis-Ferdinand Ackerman est encore le premier actionnaire en 1900 avec 1 646 actions de priorité et 534 actions ordinaires soit environ 36% du capital social, une perte de majorité de plus de 17 points par rapport à 1894. Le total de ses actions de priorité a diminué de 12 % en six ans et près de 60 % pour ses actions ordinaires. Cette diminution nette des actions ordinaires continue en 1902.

Ackerman est administrateur depuis 1894 et il le reste encore à la veille de la Première Guerre mondiale, mais il n'en perçoit aucune indemnité (Annexe 25). Il préside en outre le conseil d'administration ainsi que l'assemblée générale annuelle avec une voix déterminante. Son principal souci, c'est la sécurisation du capital par le remboursement des obligations et l'alimentation des réserves qui appartiennent aux actionnaires, la préservation des capacités d'autofinancement et la garantie de bénéfices. Ludovic de Laulanié, son gendre, et l'administrateur délégué Paul Aubert sont ceux qui administrent et gèrent toute la société au quotidien, surtout du côté de la production ; Raymond de Luze et Frédéric de Luze sont quant à eux particulièrement responsables de la commercialisation. Au cœur du conseil d'administration, Ackerman se charge des négociations des importants contrats d'agents, de la « diplomatie » avec les partenaires Bishop et les gros clients comme la maison Gilbey lors de désaccords ou de conflits. Il est également une force de proposition pour la publicité mais son activité est limitée. Ackerman est surtout un rentier.

Les revenus de Louis-Ferdinand Ackerman ne dépendent pas de son travail au quotidien dans la compagnie mais des bénéfices nets : en tant que premier actionnaire, il est celui qui reçoit en valeur le plus de dividendes, puisqu'il possède plus de 25 % des actions ordinaires - comme Paul Aubert - et plus de 41 % de celles de priorité. Comme pour Raymond de Luze et Paul Aubert, les données pour 1900 sont incomplètes et, en conséquence, des lignes d'avoir du

journal sont surestimées mais le montant total, de plus de 85 000 F, est sous-évalué (Graphique 20). L'écart entre les revenus du travail de dizaines de personnes et les fruits du capital d'un seul est tout simplement abyssal, sachant que c'est un minimum : cette somme représente en effet la totalité du coût de la main-d'œuvre en 1899, composés de 70 à 90 ouvriers et employés, hommes, femmes et enfants. En 1901, le total de ses revenus sur la compagnie atteint près de 470 000 F mais il est majoré par la vente d'actions (Graphique 20). Les sommes de 1902 et 1903 sont quasi-identiques : entre 200 000 et 225 000 F, soit 2,3 et 2,8 fois le coût total de la main d'œuvre ces mêmes années mais plus de quarante fois la paie annuelle d'un contremaître. Les dividendes de ses actions ordinaires diminuent toutefois d'année en année, divisés par 1,7 de 1900 à 1903 alors que ceux des actions de priorité augmentent d'année en année : ils sont multipliés par 2,6 en quatre exercices. Pourtant, la part de ces actions ordinaires et de priorité de la compagnie dans le total de ses revenus est inférieure aux intérêts et dividendes de titres financiers détenues à l'extérieure de la société.

Dès 1901, nous remarquons que les versements *Bank Of England* et des « Trimestre 3% » ainsi que les gains d'obligations sont quasiment égaux ou largement supérieurs en valeur et proportion aux titres actions et obligations de la compagnie. En 1902 et 1903, cette tendance est confirmée : les « coupons d'obligations » brésiliens, de chemin de fer en Égypte, de Gaz ou d'Indochine représentent le tiers environ et les « Trimestre 3% » russe ou allemand de 24,5 % à 29,8 %. Tous ces titres financiers extérieurs à la société anonyme représentent ensemble plus de 50 % des revenus Ackerman. Les dividendes des actions sur les chemins de fer de l'Est, Orléans, Paris-Lyon-Méditerranée et sur les assurances incendies, conséquents en 1901, ne représentent plus que 7,1 % en 1902 et ne donnent rien en 1903, peut-être du fait de ventes importantes d'actions les années précédentes.

Comme Aubert, Ackerman revend beaucoup de titres financiers. Il spéculé, dans le but de faire une plus-value mais il se débarrasse sans doute aussi de titres qui rapportent peu à court terme. Ces dividendes et intérêts font croître le capital mobilier et participent à entretenir le capital immobilier saumurois de Louis-Ferdinand Ackerman, constitué bien avant 1894. Ces divers revenus servent à entretenir un mode de vie de rentier, de propriétaire et de châtelain que Louis-Ferdinand Ackerman, aidé par sa belle-famille Bineau, a réussi à

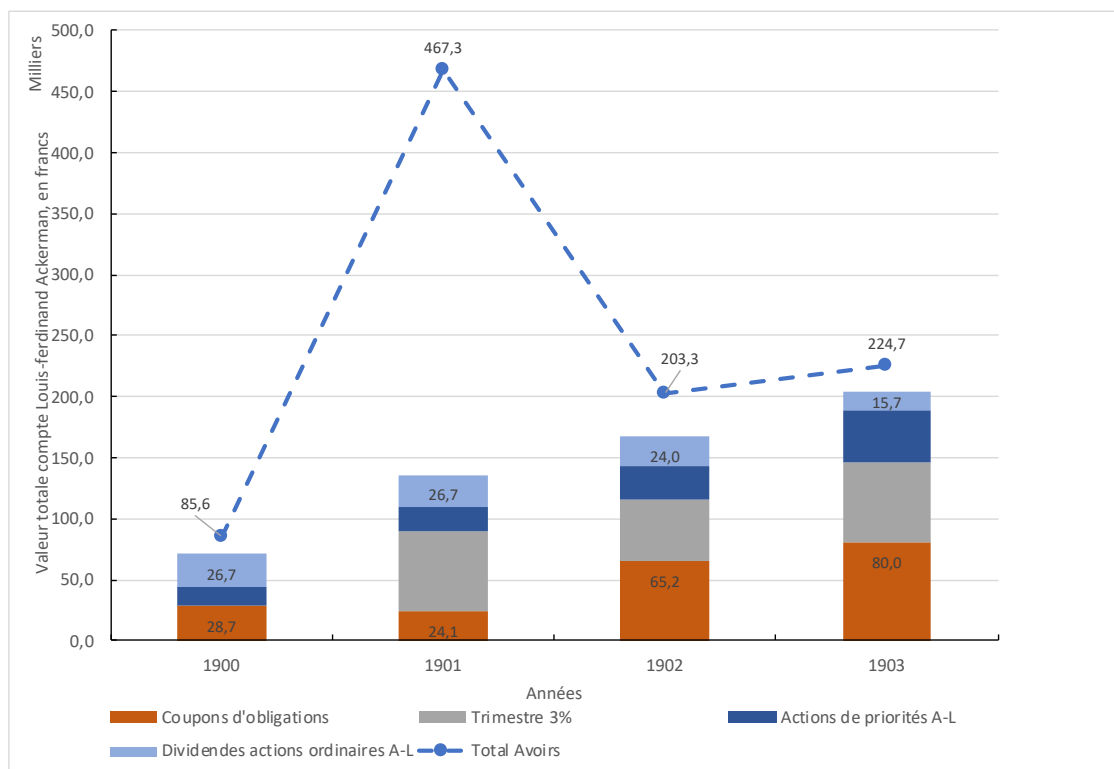
construire et préserver pour leur bénéfice mais également pour leurs filles et gendres ; Jean-Baptiste et Émilie Ackerman n'ont jamais réussi à atteindre ce niveau de richesse et ce mode de vie¹³⁵².

Fumeur de cigares comme Raymond De Luze, Ackerman est adhérent au vélocité club de Saint-Hilaire-Saint-Florent comme Paul Aubert et Ludovic De Laulanié, à la société de gymnastique et à l'union athlétique. Il pratique le tir mais ne chasse pas. Il s'intéresse en outre à l'aviation et visiblement, il possède une automobile en 1910 puisqu'il souscrit une assurance « auto » au mois de janvier. Un domestique anglais, James Hiscoc dit « père James » et sa femme Mary sont tous deux employés depuis 1884 chez Louis-Ferdinand Ackerman. Le père James est engagé comme cocher puis comme chauffeur jusqu'à ce qu'il quitte son emploi en 1914. Il est connu dans l'histoire de la commune de Vernantes pour avoir possédé une automobile Rolland-Pilain, entreprise d'associés dans la construction automobile, dont François Rolland initialement représentant en vin, installés à Tours en 1906. Le prix élevé d'une automobile au début du XX^e siècle réserve cette innovation à quelques nantis : il est fort probable que cette automobile ait été vendue voire donnée par Louis-Ferdinand Ackerman, sa femme ou ses filles à cet ancien et fidèle employé au service de la famille Ackerman pendant trente années. Enfin, les dépenses annuelles du journal de Louis-Ferdinand Ackerman sont importantes, plusieurs dizaines de milliers de francs mais elles ne dépassent pas les recettes.

Ackerman touche également des loyers sur plusieurs terrains à Saint-Hilaire-Saint-Florent ainsi que de la vente de ses vins de Groslots du château de Jalesnes comme les vins du Goupillon de son gendre De Laulanié. Une partie de ces vins entrent d'ailleurs dans les vins mousseux de la marque Royal dont il convient désormais d'en étudier la fabrication et la commercialisation.

¹³⁵² « Madame Louis Ackerman », c'est-à-dire son épouse Marguerite Bineau, femme Louis-Ferdinand Ackerman, reçoit 2 000 F par mois soit 24 000 F par an, l'équivalent de cinq salaires annuels de contremaîtres. De plus, Ludovic De Laulanié et Jeanne Ackerman reçoivent en novembre 1902 un virement de 50 688,85 F puis une série de chèques les années suivantes. ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Louis Ackerman, novembre 1900-février 1904.

Graphique 20 : Principaux revenus de Louis-Ferdinand Ackerman sur les titres financiers détenus sur la compagnie et de capitaux extérieurs, 1900-1903



Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Louis Ackerman, novembre 1900-février 1904.

2. Dry-Royal et Brut-Royal : de la production à l'exportation mondiale (1894-1903)

La société anonyme continue le processus de production des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, avec la fabrication de plusieurs cuvées chaque année : Royal (cuvée n°1), Cuvée n°2, Cuvée Métro n°3, ordinaire n°4 et Rouge mousseux. Les quatre dernières cuvées sont commercialisées sous différents noms et différentes marques, souvent de fantaisie. La plus emblématique en volume de production, de vente mais aussi en valeur, en réputation et en image pour l'entreprise est cependant la cuvée « Royal ». La cuvée est déclinée en marques Dry-Royal, Brut-Royal et Royal ; elles correspondent aussi à des qualités, à des dosages de liqueur d'expédition. Par son importance dans l'entreprise, il est essentiel d'étudier en profondeur la production et la

commercialisation du Royal. Si la fabrication des Royal change peu au cours des décennies, ce qui nous autorise à l'étudier sur un temps relativement long de 1894 à 1914, nous étudierons la commercialisation en deux temps, le premier dans ce chapitre.

2.1. Fabriquer les Royal (1894-1914)

2.1.1. L'achat des vins et la création des cuvées

Pour produire les Dry-Royal et les Brut-Royal, les administrateurs planifient tous les ans le volume d'achat des vins en fonction de la situation des vignobles (quantité, qualité, prix), de l'état des stocks de vin vieux en fûts et des vins en bouteilles de la cuvée Royal mais aussi selon l'état de la demande : les vins nouveaux sont assemblés entre eux lors de l'opération de coupage puis avec des vins vieux en fûts issus des vinifications des années précédentes.

Si la qualité des vins d'une vendange est jugée mauvaise pour faire les Royal, où que le stock de vins en fûts et en bouteilles est considéré comme trop important, alors la direction peut renoncer au tirage pendant toute une année. L'objectif est de laisser les vins nouveaux vieillir et de liquider les vins vieux en bouteilles et les vins vieux en fûts afin de réduire les coûts de stockage : c'est ce qui se passe en octobre 1902 pour la production de l'année 1903 car les vins en stock représentent une immobilisation de capital et des charges d'intérêts qui réduisent le bénéfice net d'année en année¹³⁵³ ; en 1905, la mauvaise récolte de l'année a pour conséquence l'absence de tirage de Royal en 1906¹³⁵⁴. Le stock de vins est une chose à surveiller et à préserver afin d'avoir des quantités disponibles en cas de vins nouveaux trop chers ou de mauvaise qualité ; un stock réaliste et raisonnable correspond à l'équivalent de trois années d'achat selon les administrateurs¹³⁵⁵.

¹³⁵³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 octobre 1902.

¹³⁵⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 novembre 1905.

¹³⁵⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 septembre 1896.

La cuvée Royal, comme les autres vins mousseux à la façon de Champagne, est créée à partir de l'assemblage de divers vins considérés de qualité par les hommes en charge de leur achat. Ces vins sont originaires de plusieurs vignobles et crûs. Les administrateurs Paul Aubert et Ludovic de Laulanié, assistés du chef de caves Ernest Leblanc, cherchent en effet à obtenir les meilleures qualités pour la cuvée Royal et donc les meilleurs crûs des vignobles. Les délibérations du conseil d'administration attestent que les cuvées de Royal sont constituées de vins du Médoc, de Champagne, de Chablis, de Vouvray et d'Anjou : ce sont des vins issus de raisins noirs mais pressurés en blanc, selon la méthode champenoise¹³⁵⁶.

Ces vins sont présents en quantité dans la cuvée Royal. Ils sont toutefois assemblés avec des vins des vignobles de Nantes, d'Anjou, de Saumur, dont ceux de Louis Ackerman et De Laulanié, de Touraine et du Poitou. Ces vins de la Loire, blancs de noirs mais aussi blancs de blancs servent de vins de base, pour faire le volume, tandis que les vins de Bordeaux, de Sancerre, de Bourgogne et de Champagne apportent de la qualité. Ces coupages permettent la stabilité dans les cuvées produites, recherchée d'une année à l'autre. Les vins blancs issus de raisins blancs représentent toutefois la grande majorité des achats en vins pour la champagnisation, comme le démontre le Graphique 21.

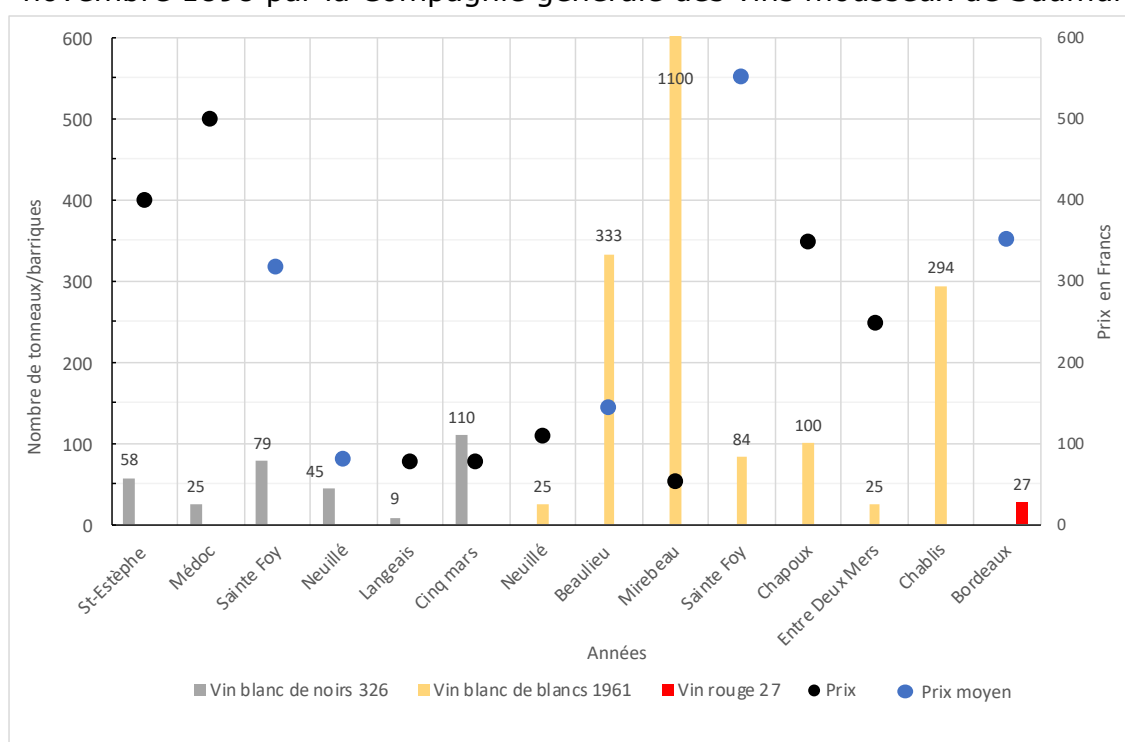
Le Graphique 21 synthétise les données sur les achats de vins de la vendange 1898, hors vins de la Champagne, avec l'indication de la quantité, de la couleur, du prix et de l'origine. Les vins blancs issus de raisins noirs (en gris) sont issus pour la moitié des tonneaux de la Gironde, d'un propriétaire du Médoc et un autre de Saint-Estèphe, plusieurs du Libournais (Sainte-Foy) et pour autre moitié des barriques du Saumurois, des vignes de Ludovic de Laulanié à Neuillé, et de propriétaires de Touraine, à Langeais et Cinq-Mars principalement¹³⁵⁷. Ensemble, ces vins blancs de noirs représentent 326 « tonneaux » mais le volume reste modeste comparé aux vins blancs issus de raisins blancs (en jaune), 5,8 fois plus important : 1 961 tonneaux, soit 85% du volume total en blancs de blancs. Plus

¹³⁵⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 août 1895, 20 octobre 1903 et 2 septembre 1904.

¹³⁵⁷ Le tonneau bordelais est le contenant et la mesure de référence, d'une capacité de 225 litres tandis que la barrique, ou busse, est d'un emploi plus courant dans l'ouest ligérien, particulièrement en Anjou, d'une capacité de 237,8 litres environ. M. Lachiver, *Dictionnaire du monde rural, les mots du passé*, Paris, Fayard, 1997, p. 328, « Busse ».

de la moitié de ces vins blancs de blancs, 1 100 barriques, sont de Mirebeau, achetés à deux propriétaires à 56 F l'unité : par le fort volume d'achat et le faible prix, ces vins du Poitou constituent un vin de base, quantitatif mais peu qualitatif. Les vins de Beaulieu en Anjou et les feuilletes de Chablis dans l'Yonne sont en volume les deuxièmes et troisièmes fournisseurs de vins blancs issus de raisins blancs¹³⁵⁸. Puis, ce sont les vins de la Gironde, encore des crûs de Sainte-Foy et du vignoble de l'Entre-Deux-Mers dont le crû Chapoux pour 100 tonneaux.

Graphique 21 : Origines, quantités et prix moyens de vins achetés en novembre 1898 par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur



Source : ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1898.

Enfin, la compagnie achète 27 tonneaux de vins rouges (en rouge) dont 25 au Château Couffins pour 375 F pièce, un au Château Lasalargue pour 350 F et un dernier au Château Michel de Montaigne pour 325 F.

Si les vins de Gironde, toutes couleurs confondues, ne représentent que 17% environ du volume total des achats, le prix moyen du tonneau de vin du

¹³⁵⁸ La feuillette a une capacité de 201 litres environ. M. Lachiver, *Dictionnaire du monde rural*, op. cit., p. 1339, « Poinçon ».

Bordelais se situe entre 250 et 400 F voire 500 F pour le Médoc blanc de noirs et une moyenne de 550 F pour les vins blancs de blanc des six propriétaires de Sainte-Foy. Au contraire, les vins de Loire, qui constituent près de 70% du volume, sans les Chablis de Bourgogne, ont les prix d'achat à la barrique les plus faibles, compris entre 60 et 150 F environ ; en valeur, ces vins ligériens constituent 44% des 281 922 F, total brut des achats des vins connus pour 1898 et représentés dans le Graphique 21.

Les vins blancs issus de raisins blancs du Poitou, de la Loire et de Chablis, constituent plus des trois quarts du volume de vins achetés tandis que les vins blancs de noirs, sont pour moitié issu du Saumurois et de Touraine. Il faudrait toutefois compter les vins blancs de raisins noirs achetés en Champagne et exclusivement destinées au Royal et dont les quantités sont importantes : 30 000 litres de Champagne sont prévus en 1896, le double est acheté en 1902 et 1903¹³⁵⁹. Les vins de la Gironde sont minoritaires en volume mais, sans doute en concurrence avec les vins de Champagne, ils constituent la majorité du coût des achats de vins, près de 66% en 1898.

La proportion des achats de vins dans tel ou tel vignoble varie d'une année à l'autre selon l'état de la récolte, l'offre des propriétaires et la demande de vins. Les vins de Palus de Blayais et de Sainte-Foy achetés en 1895 entrent dans la cuvée Métro tandis que les vins de l'Hérault, de la Bastide, sont destinés à de petites cuvées en 1897¹³⁶⁰. En 1900, la compagnie se tourne vers le vignoble nantais et achète 80 demi-muids de Gros Plant à 20 F et 50 barriques de Muscadet à 45 F, ce qui est encore moins cher que les petits vins de Neuilley ou de Vernantes¹³⁶¹. En 1909, la mauvaise récolte dans le bordelais et la quasi-absence de vendanges poussent à acheter des vins blancs de raisins noirs de Joué les Tours et Cinq Mars en Touraine, de Bourgogne ainsi que les vins Groslots et Breton de Louis Ackerman¹³⁶². Enfin, pour compléter les vins de boisson pour ouvriers, la compagnie achète des vins rouges en provenance d'Algérie : 150 hectolitres en 1910 à 51 F l'hectolitre nu, rendu à Saumur¹³⁶³.

¹³⁵⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 octobre 1896, 16 avril 1902, 3 novembre 1903.

¹³⁶⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 juillet 1897.

¹³⁶¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 octobre 1900.

¹³⁶² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 octobre 1909.

¹³⁶³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 décembre 1910.

Des contrats sont négociés avec certains propriétaires, parfois avec l'aide de courtiers, afin d'avoir sur plusieurs années, tout ou partie de la vendange. Ces contrats assurent un approvisionnement, une stabilité de l'origine et de la qualité des vins d'une année à l'autre. C'est le cas par exemple pour les vins de Joué les Tours : un contrat est négocié par Paul Aubert avec « Mrs Gilloire et Deleury » pour achat de la récolte de 40 à 45 F l'hectolitre nu sur cinq années¹³⁶⁴. En Gironde, dans le Médoc, la compagnie signe un contrat avec le château Marbuzet pour 5 ans avec la garantie d'avoir 25 à 50 tonneaux par an pour 500 F ; le contrat est négocié par un courtier et le pressoir de la compagnie est envoyé mais les frais de réparation et d'installation sont parfois partagés avec le propriétaire¹³⁶⁵. Le chef de caves, Leblanc, est envoyé sur place pour monter le pressoir et surveiller la vendange comme au château de Phélan Ségur : en 1909, le propriétaire du Château de Boscq à St-Estèphe lui est préféré pour 25 tonneaux à 500 F pièce, comme le château Marbuzet¹³⁶⁶.

Les administrateurs ne précisent toutefois pas à quelles cuvées ces vins de 1898 sont destinés, mais la majorité est, vu le prix et les quantités, destinée à fabriquer la cuvée Royal qui représente la moitié et plus de la production annuelle de vin mousseux ; c'est également la première qualité de produit.

2.1.2. Des données sur la production des Royal

L'achat des vins est un acte réfléchi dans la perspective de la création des cuvées et du tirage pour l'année à venir, mais toutes les quantités achetées n'entrent pas dans les nouvelles cuvées ou dans la mise en bouteilles à partir du printemps suivant la vendange. Une partie des achats est mise en réserve. De plus, une part de chaque cuvée créée est aussi mise en réserve afin de constituer un stock de chaque cuvée : cette quantité est utilisée dans les années postérieures. La compagnie décide parfois de mettre en réserve une part substantielle des achats et de ne pas les faire entrer dans une cuvée ou une autre : ce sont alors les vins vieux, par quelques hectolitres de vins nouveaux,

¹³⁶⁴ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1903.

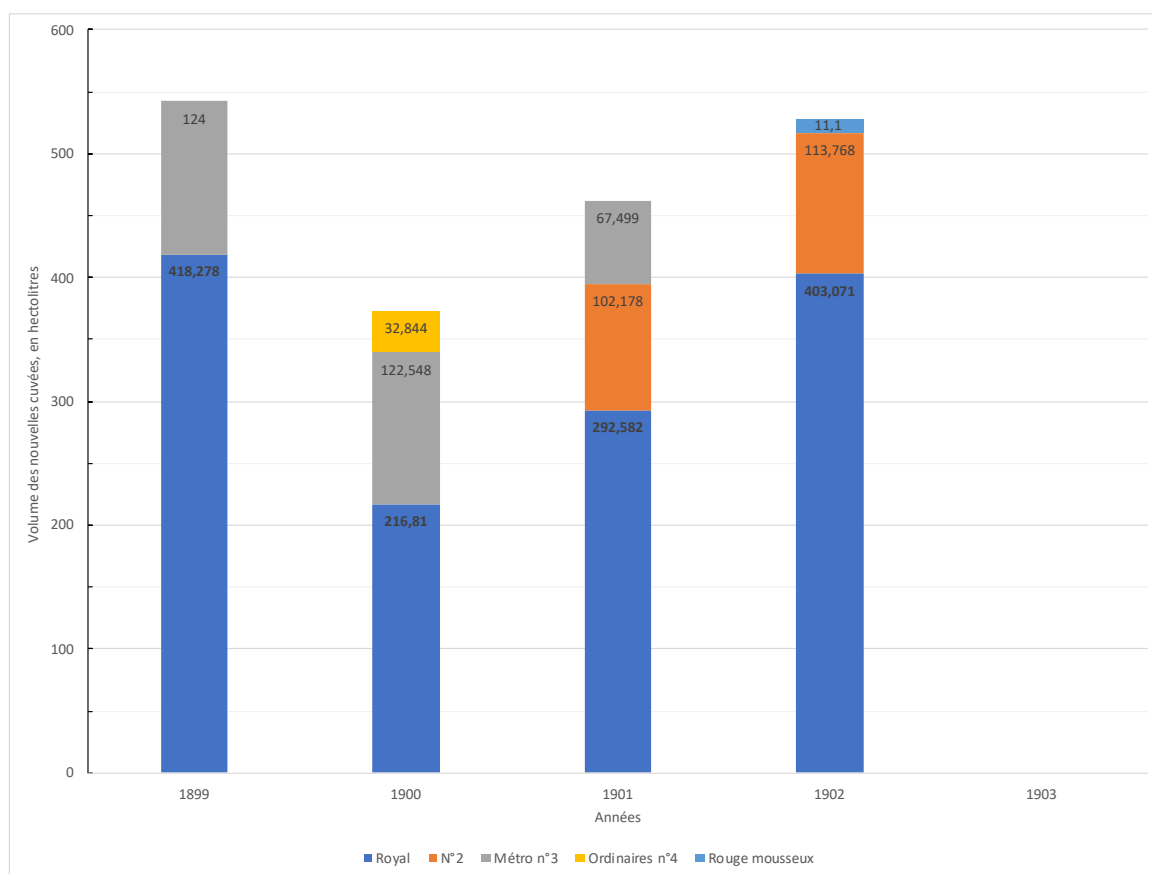
¹³⁶⁵ ADML, Fonds A-L, 222 J 1361, Délibérations du conseil d'administration, 25 juin 1907.

¹³⁶⁶ ADML, Fonds A-L, 222 J 1361, Délibérations du conseil d'administration, 30 juillet 1909.

qui sont utilisés pour faire les cuvées de l'année. La non-création d'une ou plusieurs cuvées, sur une ou plusieurs années de suite, n'empêche pas la mise en bouteille mais il est effectué sur le stock de vin des cuvées précédentes ; les vins nouveaux mis en stock viennent contrebalancer les vins vieux entamés.

Dans le Graphique 22, nous remarquons qu'en 1903 il n'y a pas du tout de fabrication de nouvelles cuvées. Globalement, sous la direction Paul Aubert, deux à trois cuvées sont créées chaque année avec une préférence pour les Royal, n°2 et Métro mais peu d'ordinaires, mais une dizaine d'hectolitres tout de même de cuvée de rouge mousseux en 1902. Les cuvées de Royal représentent entre 60 et plus de 75% du volume total de fabrications des cuvées entre 1899 et 1902.

Graphique 22 : Volume annuelle des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903



Source : ADML, Fonds A-L, 222 J 1354-55-47, Bilan des nouvelles cuvées, 1899-1903.

Dans le Graphique 22, il y a plus de volume de cuvée Royal conditionnée en bouteilles de 1897 à 1914 qu'en demi-bouteilles, car il faut avoir en tête que deux demi-bouteilles valent la contenance d'une seule : ainsi en 1900, les 260 750 demi-bouteilles équivalent à 130 375 bouteilles, ce qui est inférieur aux 140 000 bouteilles de Royal réellement produites. En revanche, il y a plus de cols de demi-bouteilles que de bouteilles, de 25% à 75% de plus, sauf en 1900 (85%) et au contraire, en 1897 et 1914, où il y en a près de deux fois moins : l'importante production de cols de demi-bouteilles traduit une vente aux détaillants et une consommation individuelle. Rappelons également que W.& A. Gilbey est le leader au Royaume-Uni du négoce des vins et de la vente au détail grâce à son réseau de plusieurs milliers d'agents pour toucher une large clientèle de la société britannique : la classe moyenne émergente¹³⁶⁷.

La production de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal augmente d'année en année jusqu'en 1905. Cette année-là, le volume de bouteilles augmente de près de 22% et celui de demi-bouteilles de 43% par rapport à 1904, la plus forte augmentation sur la période, 930 503 cols. Les moyennes mobiles dessinent une augmentation de la production jusqu'en 1906, malgré l'absence d'une nouvelle fabrication de la cuvée Royal. Il est très clair que les années suivantes, le volume de production de bouteilles et demi-bouteilles de Royal chute et ne cesse de diminuer : moins 48% de bouteilles et moins 57% de demi-bouteilles entre 1905 et 1909 ; moins 10% de 1912 à 1913 mais moins 30% et 76% pour les demi-bouteilles de 1913 à 1914.

Plusieurs facteurs expliquent la diminution de la production de la cuvée Royal après 1905 mais du côté de la production, les administrateurs s'engagent dans une politique de réduction des coûts par la réduction des stocks et une limitation quantitative des achats.

¹³⁶⁷ G. Harding, « 'Competition is useless': how Gilbey's retail and marketing innovation dominated the British wine and spirits market, 1857-1922 », *History of Retailing and Consumption 2*, vol.1, p. 44-67.

2.1.3. Les étapes de la fabrication du Royal

Il y a plusieurs opérations dans la fabrication des vins mousseux comme l'élévation des vins sur latte (bouteilles couchées à l'horizontale), la mise sur pointe, le dégorgement et l'emballage des vins issus des tirages précédents qui sont pris en compte dans le calcul des prix de revient.

Pour parvenir d'une étape de fabrication à l'autre, des charges de main d'œuvre et de matière entrent en compte, ce qui révèle tout le travail en caves sur les différents formats de bouteilles, avec les vins nouveaux tirés et les vins vieux manipulés entre les mains des ouvriers et des ouvrières. Les livres de calcul de prix de revient des cuvées permettent de quantifier et qualifier ces étapes dans la manufacture des vins mousseux.

Dans le cas de la cuvée Royal, un tirage, ou mise en bouteille, est annuellement réalisé sauf en 1903, 1906, 1908, 1910 et 1911, ce qui confirme sur ces dates l'information de l'absence de nouvelles cuvées Royal dans l'Annexe 24 : Volume de production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914, 1907 excepté. Le seul coût qui ne varie pas sur toutes les cuvées de 1899 à 1914, c'est celui de la main d'œuvre, indépendamment des frais généraux qui sont parfois comptabilisés ensemble : ce coût est de 12 centimes par bouteilles et quart de bouteilles, de 24 centimes par demi-bouteilles. Tous les autres coûts varient en fonction des objets et des années. L'étude des prix de revient sur la cuvée Royal tirée en 1900 jusqu'à sa liquidation en caves en 1902, et le suivi des autres tirages, est suffisante pour comprendre le processus de fabrication des vins mousseux de la cuvée emblématique de la maison Ackerman-Laurance.

a) Le tirage

De 1899 à 1911, le tirage en bouteilles et de deux demi-bouteilles est réglé à 82 centilitres puis à partir de 1912, à 80 centilitres¹³⁶⁸. Au moment de la mise en bouteille, le prix total du vin de la cuvée est réparti en fonction du nombre total

¹³⁶⁸ La capacité d'une bouteille de vin mousseux de nos jours est de 75 centilitres.

des bouteilles (toutes tailles) que la compagnie souhaite produire. Le prix du vin de la cuvée Royal 1900, avant tirage, est de 0,542 centimes par bouteilles ou deux demi-bouteilles. Dans le graphique en Annexe 24 pour l'année 1900, 140 323 bouteilles et 260 750 demi-bouteilles sont déclarées. Bien que ces données sur le volume de bouteilles fabriquées au début du XX^e siècle ne précisent pas si elles tiennent compte ou non de la déduction du coulage et de la casse, nous pouvons donc calculer le prix total du vin de cette cuvée Royal 1900 au moment du tirage : 76 055,07 F pour les bouteilles et 70 663,25 F pour deux demi-bouteilles soit ensemble 146 818,32 F. La différence de prix change de camp au cours des étapes de la fabrication des vins mousseux : en effet, si une bouteille et deux demi-bouteilles ont la même capacité de 0,82 litre, les demi-bouteilles coûtent plus cher à produire en main d'œuvre et matériaux.

Entre ensuite le coût du verre, du tannin, de la colle et du sucre, du bouchon et agrafe puis des frais généraux et de main d'œuvre : le prix de la bouteille de Royal est alors multiplié par 1,73 tandis que celui des deux demies est multiplié par 2,14 toujours pour la même quantité de vin, entre le moment du tirage et la mise sur latte. Une bouteille de cuvée Royal sur latte pour que s'effectue la prise de mousse, vaut 0,94 centimes de Franc contre 1,16 F pour deux demi-bouteilles : la valeur des vins en demi-bouteilles est alors supérieure de 23% à celle des bouteilles de Royal.

Le coût du verre est le plus conséquent après le vin. Pour 1900, vin et verre représentent près des $\frac{3}{4}$ du prix de revient des bouteilles sur latte mais cela peut atteindre plus de 80%. En 1898, la compagnie se fournit auprès des verreries du nord-est de la France, les mêmes qui fournissent les maisons de vin de Champagne, Vauxrot, Courcy, Reims, Trélon puis Hirson à la frontière belge mais c'est celle de Fourmies en Belgique qui est préférée, avant Vauxrot et Reims. En janvier 1905, le prix est de 21 F pour cent bouteilles, 18 F le cent de demi-bouteilles et 15,5 F les quarts, rendu franco par le chemin de fer en gare de Saint-Hilaire-Saint-Florent¹³⁶⁹. Des bouteilles d'occasions, de vin non mousseux ou parés d'autres défauts qui ont obligé à les « remettre en cercles », sont également utilisés par la compagnie, près de 90 000 en 1905. Le prix des

¹³⁶⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 janvier 1905.

bouteilles varie surtout en fonction du prix du charbon, nécessaire dans le processus de fabrication du verre.

Une attention particulière est également portée aux bouchons. Après avoir mis un terme à l'emploi d'ouvriers bouchonniers en 1895¹³⁷⁰, la direction achète des bouchons prêts à l'emploi. Le principal fournisseur est l'usine de liège de Montaner, au nord-ouest de Tarbes mais trois à quatre autres maisons approvisionnent la société anonyme.

Enfin, une autre matière qui a son importance ; c'est le sucre. Le sucre a plusieurs usages dans la vinification des vins : il est utilisé pour sucrer les vins et augmenter le degré d'alcool pour ceux qui sont jugés insuffisants, notamment lors de vendanges mauvaises sur tout un vignoble ; il est employé lors du tirage des vins en bouteille afin de faciliter la prise de mousse et pour la fabrication des liqueurs d'expéditions¹³⁷¹. Il y a toutefois plusieurs qualités de sucre et les achats les plus conséquents sont le sucre de tirage et le sucre d'expédition. Le choix des raffineurs est primordial ; en 1905, le conseil d'administration sous Raymond de Luze donne sa préférence pour la maison nantaise Cossé Duval & Cie pour un marché de dix à quinze tonnes de sucre cristallisé et raffiné par an, à 85 F les cent kilogrammes pour le sucre de tirage¹³⁷². En 1907, ce même conseil acte l'emploi de sucre candis de qualité supérieure pour fabriquer les liqueurs pour les vins Royal, ce qui nécessite l'achat de huit tonnes de sucre. Le prix du sucre est toutefois sujet à de fortes variations : en mai 1908, le prix de cent kilogrammes de sucre par Cossé Duval & Cie a augmenté et il est de 115 F pour 12 tonnes mais visiblement le prix diminue en septembre 1912, 65 F les cent kilogrammes pour un minimum de 10 à 15 tonnes¹³⁷³.

b) Du vin brut au vin dégorgé

¹³⁷⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 juin 1895.

¹³⁷¹ En septembre 1904 par exemple, les trente tonneaux de vins blancs ordinaires de Moncaret dans le bordelais sont sucrés à 2,5 kilogrammes par hectolitres. ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1904.

¹³⁷² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 février 1905.

¹³⁷³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 octobre 1907, 20 mai 1908 et 19 septembre 1912.

En 1900, il n'y a pas que la seule cuvée U qui occupe les ouvriers et les ouvrières mais trois autres cuvées de Royal : L tirage 1899, B tirage 1897 et R tirage 1896. La cuvée L est également conditionnée en quart de bouteilles. Nous retrouvons le prix du vin brut sur latte de la cuvée L, vin de 1898 qui a été tiré au printemps 1899 et inventorié au 31 octobre. Un an plus tard, au 31 octobre 1900, le prix du vin a augmenté passant de 0,97 à 1,04 F pour la bouteille et de 1,18 F à 1,24 F pour deux demi-bouteilles.

D'une année à l'autre, les vins d'une cuvée brute sur latte voient leur prix augmenté du fait de l'application d'un an d'intérêts et de la répercussion de la casse : ainsi, la cuvée B tirage 1897 cumule un an supplémentaire d'intérêts en 1899 puis encore en 1900. Le tirage R 1896 a un prix sur latte logiquement plus élevé. Il n'est pas à l'avantage de la maison de garder une trop grande quantité de vin sur latte d'une année à l'autre car les intérêts d'argent chargent le prix de revient alors que le prix de vente des Royal n'est pas lié au millésime : il ne peut être vendu plus cher par son ancienneté. D'un autre côté, la compagnie ne peut pas mettre sur pointe et dégorger en même temps tous les vins d'une cuvée la même année : une cuvée, selon son volume, est mise sur pointe, dégorgée, emballée et liquidée en deux à quatre années. Le taux de casse est quant à lui très variable d'une cuvée à une autre et d'une année à une autre : il est de 1,73% par bouteille et 0,60% par deux demi-bouteilles en 1900 mais de 1,24% et de 0,62% en 1901 tandis que la même année, celui du tirage U de 1900 est très important, 3,77% et 1,06%.

Le vin brut sur latte qui est prêt à être mis sur pointe a donc au moins deux ans depuis sa vendange : le vin de la cuvée U tiré en 1900, enregistré sur latte en octobre de la même année, est un vin issu en majeure partie de la vendange 1899 mais il ne peut être mis sur pointe, dégorgé et emballé que deux ans plus tard, en octobre 1901. Le prix du vin a alors tout simplement doublé entre son prix avant tirage en 1900 et celui sur latte en 1901 : de 0,54 F à 1,02 F la bouteille. C'est encore plus marquant pour les demi-bouteilles : de 0,54 F à 1,2 F.

La technique et le matériel de mise sur pointe ont peu évolués depuis Jean-Baptiste Ackerman mais la voie ferrée Decauville a participé à réduire le temps consacré à ces opérations, par la diminution du temps, mais aussi par l'augmentation des capacités de transport, et donc le coût de la main d'œuvre par ouvrier et par produit : 2 centimes par bouteille et 4 centimes par deux

demi-bouteilles. Ce coût de la main d'œuvre lors de la mise sur pointe augmente toutefois d'un centime par bouteille et de deux centimes par deux demi-bouteilles dès 1904. Le vin de la cuvée U 1900 sur latte, mise en pointe, est alors à 1,04 F la bouteille et 1,27 F les deux demi-bouteilles.

Le tirage 1900 est dégorgé après quelques semaines sur pointe en 1901. Le chantier de dégorgement est celui qui coûte le moins cher en main d'œuvre et frais généraux contrairement au chantier de tirage et surtout à l'emballage. La bouteille de vin prend alors 12 centimes supplémentaires, les deux demies 17 centimes. Puis, pour palier à la perte du vin lors du dégorgement, les ouvriers remplissent de vin de la même cuvée qui a été mis en réserve et ajoutent la liqueur dite d'expédition, fabriquée dans les caves, probablement avec l'aide d'un liquoriste saumurois : en 1901, 4 à 5 centilitres de liqueur sont ajoutés à la cuvée U Royal 1900 ; il s'agit probablement de bouteilles de Dry-Royal car le vin mousseux contient peu de liqueur, au goût anglais. La liqueur permet de nuancer la douceur du vin mousseux, du plus sec au plus doux. La fabrication des liqueurs d'expédition est sujette à une attention particulière car elles participent à faire la qualité et à la construction de l'identité du vin.

Pour les Royal, les liqueurs A et B supérieures sont utilisées dans des proportions 1/4 à 1/3 de A pour 3/4 à 2/3 de B. D'après les livres sur le calcul des prix de revient en 1906, les deux cuvées de liqueurs ont une base commune, avec des vins qui entrent dans des proportions similaires. La cuvée A contient toutefois de l'esprit de Champagne, de l'eau de vie et de l'alcool framboisé, sans doute fabriqué à partir des framboises cultivées et vendues à la compagnie par Étienne Girault et Paul Aubert (Tableau 36). Dans la fabrication de ces liqueurs d'expédition, il y a des vins non mousseux que nous ne sommes pas parvenus à identifier, mais également quelques litres de vins de qualité bien identifiés : vins de Bourgogne, Romanée, et de Bordeaux, Marbuzet. Du sucre est ajouté dans les deux cuvées. Si le sucre coûte relativement cher, les alcools distillés le sont plus encore au litre : l'esprit de Cognac vaut 3,54 F le litre. Les eaux-de-vie sont moins chères que l'esprit, près de 2,5 F le litre, mais sont supérieures aux prix du Marbuzet, 1,61 F et de la Romanée, 1,07 F.

La liqueur est dosée différemment selon le format de la bouteille, la cuvée et la qualité du vin : cette opération délicate, est le résultat d'un calcul effectué en amont par le chef de caves en lien avec le directeur de la compagnie mais il est réalisé à la main jusqu'au début du XX^e siècle, notamment pour les quarts et

les demi-bouteilles. En mai 1908, les administrateurs décident de systématiser le dosage de la liqueur d'expédition à « la machine »¹³⁷⁴.

Tableau 36 : Composition en litres et coûts en francs des liqueurs supérieures d'expédition A5 et B5, v. 1906-1911

Quantité/Objet	Liqueur A5 supérieur	Liqueur B5 supérieur
56 X non mousseux en ½ A5 - 1/3 B5	48,72	48,72
31 Cuvée 161 A5- 162 B5 non mousseux	21,39	21,39
17 Q non mousseux	16,49	16,49
4 Romanée	4,28	4,28
13 Marbuzet	20,93	20,93
27 Rebut d'expédition	29,7	29,7
13 Longues n°1 A5 - Longues n°2 B5	6,5	6,5
150 Sucre Candi	157,5	157,5
Demi-vinage		24,2
8 Esprit Dennis Monnié 1906 à 83°	28,32	
4 Eau de vie Moreau Grande Champagne 1906 à 68°	9,44	
4 Eau de vie Gleniet Grande Champagne 1906 à 64°	9,84	
0,65 Alcool framboisé	0,78	
Frais de fabrication 5%	17,69	15,85
Total	371,58	332,99

Source : ADML, 222 J 1354, Fonds A-L, Dossier de bilan comptable et inventaire, Liqueurs, 1905-1911.

Les bouteilles passent ensuite sous une autre machine afin d'être bouchées et muselées au fil de fer, mais encore en 1898 le bouchage pose un problème et un retour à l'emploi de la ficelle est envisagé mais les essais sont toutefois peu concluants¹³⁷⁵. Le coût du muselet de fil de fer est stable de 1899 à 1914 : 1 centime par bouteille, 2 centimes par demi-bouteille et 3 centimes par quart de bouteilles. Le coût du bouchon en 1901 pour le tirage 1900 de la cuvée U est de

¹³⁷⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 mai 1908.

¹³⁷⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 3 mai 1898.

6 centimes de franc pour la bouteille, 12 centimes pour les deux demi-bouteilles mais c'est une exception car il est généralement le double, entre 10 et 13 centimes par bouteille et 18 à 24 centimes par deux demi-bouteilles.

Le prix de revient du vin de la mise sur pointe au vin dégorgé a alors encore augmenté de plus de 33% par bouteilles et de 36% pour deux demi-bouteilles pour s'établir à 1,39 F et 1,73 F soit de 34 centimes de différence entre la bouteille et les deux demi-bouteilles : ces dernières coûtent 25% plus cher à produire pour la même quantité de vin, ce qui est conséquent étant donné le volume de production de Royal.

c) Du vin dégorgé au vin emballé

Le vin de la cuvée U Royal 1900 est dégorgé en 1901 n'est pas emballé au 31 décembre de la même année. En 1902, nous ne le retrouvons non pas dégorgé mais de nouveau au prix d'un vin brut sur latte, augmenté d'un an d'intérêt et de la casse. L'ensemble des étapes de mise sur pointe et de dégorgement sont de nouveau comptabilisés avec une hausse des coûts : la bouteille dégorgée est alors à 1,48 F et les deux demi-bouteilles à 1,87 F soit 0,9 à 0,14 F d'augmentation.

Le chantier d'emballage comprend les divers frais et la main d'œuvre : la feuille d'étain, l'étiquette, le papier de soie qui enveloppe la bouteille et le paillon, c'est-à-dire un étui de paille qui protège individuellement chaque bouteille dans les paniers en osiers et les caisses de bois. Le chantier d'emballage occupe surtout les ouvrières, les ouvriers âgés, sous les yeux des ouvriers et du contremaître. Seul les prix de la main d'œuvre et des frais généraux évoluent d'une année à l'autre, plus cher pour les demi-bouteilles tandis que le coût des matériaux reste identique sur la période : logiquement, le prix des caisses ou paniers, réparti sur la bouteille ou deux demi-bouteilles est le même, 10 centimes, car les bouteilles sont généralement conditionnées par 12 et les demies par 24 ; le coût de la feuille d'étain, de l'étiquette, du papier et du paillon est au contraire compté double pour les demi-bouteilles, de 5 à 10 centimes.

Le prix du vin du dégorgement à l'emballage augmente alors de 24 à 25%. Le prix du vin avant tirage jusqu'à l'emballage de la cuvée U Royal 1900 a été

finalement multiplié par 2,4 pour les bouteilles et 3,3 pour les demi-bouteilles mais il est plus important encore pour les tirages suivants, en 1901 et 1902, ce qui traduit une augmentation des coûts de production.

Ce sont les vins emballés qui servent de base pour la détermination du prix de vente avec les agents et pour la commercialisation des Royal. La principale destination des Royal est le Royaume-Uni qui concentre la majorité des dépenses de publicités et des décisions du conseil d'administration sur l'organisation commerciale, même quand il s'agit d'agents et de clients du monde entier.

2.2. « God Save the Royal » : la part de Londres et du Royaume-Uni dans la commercialisation des Royal (1894-1903)

Les données sur les Royal, les seules qui remontent jusqu'à 1882, démontrent que plus de 75% des exportations se font vers « l'Angleterre », le Royaume-Uni en réalité, et près de 25% pour un seul client londonien entre 1886 et 1894 : la maison W. & A. Gilbey¹³⁷⁶. Afin de restituer la commercialisation du Royal et son évolution, nous avons considéré qu'il était essentiel de reconstituer son organisation par les agents, l'état des relations avec la société anonyme, de mesurer les dépenses et politiques de publicité et enfin d'étudier les données sur les exportations de Royal au Royaume-Uni pendant la première décennie, de 1894 à 1903.

2.2.1. Dépenses de publicité et réseau d'agents

a) Dépenses de publicité

La publicité au Royaume-Uni pour les marques Dry-Royal et Brut-Royal, et dans les autres pays anglo-saxons comme en France, est considérée comme

¹³⁷⁶ ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Livre d'expédition des Royal, Exportation Angleterre et internationale, 1882-1914.

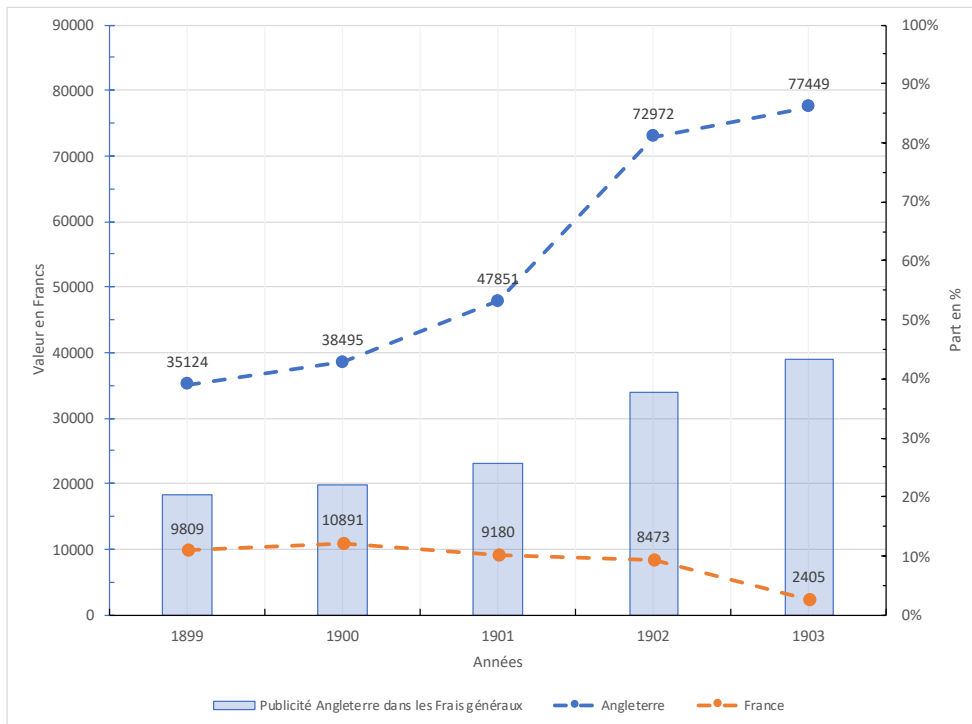
centrale pour conquérir un marché. Elle a pour objectif de faire connaître les vins et de soutenir les ventes voire de les augmenter sur les territoires bien connus de la maison Ackerman-Laurance. Les dépenses de publicité sont considérables mais jugées nécessaires. C'est un sacrifice consenti par les administrateurs et approuvé par les actionnaires : ces dépenses représentent en effet une part importante des frais généraux, de 40 à 48% entre 1899 et 1903. Ces frais de publicité alourdissent le coût de production car les frais généraux entrent dans le calcul du prix de revient pour chaque cuvée et réduisent en conséquence la marge de la Compagnie. Toutefois, ce ne sont pas les charges de publicité que les administrateurs cherchent à contenir ou à réduire.

Les données du Graphique 23 démontrent que les dépenses de publicité pour l'Angleterre augmentent d'année en année comme leur proportion dans les frais généraux. De 35 000 F environ en 1899, elles ont plus que doublées en 1903 pour atteindre plus de 77 000 F, une somme uniquement dépassée en 1906 avec plus de 90 000 F. Dans le même temps, la proportion des dépenses de publicité en Angleterre dans les frais généraux augmente, passant de 20% à plus de 40% contrairement aux dépenses de publicité en France qui restent stables mais qui ne cessent de diminuer après 1900 : cette année là, les frais publicitaires pour l'exposition universelle de Paris viennent augmenter les dépenses en France. L'augmentation des dépenses de publicité n'est pas une bonne chose : elle traduit la faiblesse des ventes anciennement réservées aux plus nantis, aux bourgeois et au noble, et le besoin de provoquer la demande auprès d'un panel large de consommateurs, représentés par la classe moyenne, ce qui exclut la classe ouvrière¹³⁷⁷. À la fin de l'exercice 1901, le constat d'un « mauvais état du marché anglais » est dressé avec des ventes en-dessous de la normale : il est alors nécessaire d'augmenter les dépenses de publicité pour soutenir les ventes¹³⁷⁸. Ce sont les agents de la maison au Royaume-Uni qui bénéficient de la majorité des dépenses de publicité de la maison, avec des budgets annuels alloués, mais pas seulement.

¹³⁷⁷ G. Harding, « Competition is useless », *op. cit.*, p. 44-67.

¹³⁷⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 3 février 1902.

Graphique 23 : Évolution des dépenses de publicités en Angleterre et en France de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903.



Source : ADML, 222 J 1146-1353, Fonds A-L, Frais généraux, publicités, 1899-1903.

b) Les principaux agents du Royaume-Uni

La commercialisation des vins mousseux repose sur les ressources humaines et les moyens financiers que sont les agents et leurs conditions d'agence, par la nature de leur contrat, leur mode et niveau de rémunération ainsi que les moyens matériels à leur disposition, publicités et échantillons, pour promouvoir le produit et appuyer la vente.

Au Royaume-Uni, les administrateurs s'appuient sur un solide réseau d'agents dans les principales villes constitué par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert avec l'aide des partenaires anglais depuis les années 1870 mais dont les racines remontent à Jean-Baptiste Ackerman, au milieu du siècle. Le principal agent est l'ancien associé de Londres, John Nathaniel Bishop. Au vu de l'ancienneté des relations avec les agents des grandes villes et du tissu commercial, de l'importance du Royaume-Uni dans les exportations, particulièrement de l'Angleterre, toutes les décisions sur les agents, leur contrat

et les dépenses publicité sont discutées en conseil d'administration. De l'état des relations avec les agents anglais dépend aussi l'état des affaires dans les pays étrangers et les colonies des empires coloniaux européens : l'agent de New-York, W. A. Taylor & Cie, dépend beaucoup de Londres, car l'un des frères y réside, de Bishop et surtout des Gilbey qui sont en position de force sur le marché britannique des vins.

Dès le début de la société anonyme en 1894, l'agence de New-York est remise en cause par le conseil d'administration car les dépenses considérables de publicité pour Taylor ne produisent pas les résultats escomptés : 40 000 F par an pendant quatre ans, pour toute l'Amérique. Très rapidement, ce budget est ramené à 20 000 F par an, mais sur huit ans : le budget est le même mais réparti sur huit années¹³⁷⁹. Raymond de Luze est envoyé en Amérique¹³⁸⁰. Après plusieurs années et plusieurs entrevues de conciliation, les commandes de Taylor restent faibles. Une dernière rencontre est prévue avec les quatre administrateurs à Paris et les frères Taylor pour obtenir une justification de l'emploi des 80 000 F de publicité, une liste des ventes et les appréciations de la clientèle¹³⁸¹. Taylor refuse l'arbitrage de la maison Gilbey à deux reprises en 1895 et 1901. Raymond de Luze est alors envoyé sur place afin de rompre le contrat avec W. A. Taylor et Cie¹³⁸². Dans le même temps, la compagnie essaie de placer un des fils Taylor, Oscar, comme voyageur de commerce en Amérique au service d'un agent de la maison Gilbey, maison qui a les vins Dry-Royal et Brut-Royal sur ses circulaires, mais sous la surveillance de Bishop¹³⁸³. En 1900, Bishop propose même de s'attacher définitivement Oscar Taylor comme voyageur pour 100£ par an et 200 jours de voyage¹³⁸⁴. Tout est à construire car Taylor n'a jamais rempli son contrat : De Luze propose alors de faire un long voyage à la recherche d'agents dans les principales villes et de ne traiter que pour des ventes fermes. À partir de 1903, il n'y a plus un seul agent basé à New-York et dépendant de Londres mais plusieurs agents indépendants liés

¹³⁷⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 3 février 1896.

¹³⁸⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 25 janvier 1895.

¹³⁸¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 13 mai 1901.

¹³⁸² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 8 août 1901.

¹³⁸³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 19 avril 1899.

¹³⁸⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 19 février 1900.

directement à la compagnie : l'enjeu est de s'émanciper de la tutelle anglaise pour les pays étrangers.

Au Royaume-Uni au contraire, les décisions sur les agents et la publicité demeurent soumises à John N. Bishop et à James Blyth de la maison W.& A. Gilbey même si la situation financière de Bishop se dégrade au carrefour du XIX^e et du XX^e siècle. Bishop & Sons bénéficient de plus de la moitié des dépenses de publicité outre-Manche : 30 000 F sur les 52 500 F prévus pour 1896. Ils ne sont pas seulement chargés de Londres mais de toute une partie de l'Angleterre : ils touchent une commission pour toute vente de Royal en dehors de leur propre agence. De 1896 à 1902, la publicité se résume par l'envoi à tous les médecins du message « pamphlet », celui qui réunit les avis et discours de figures du monde médical sur les vertus thérapeutiques des vins Royal, ainsi qu'au *clergy* et à la *gentry*, le clergé et la (petite) noblesse, avec la remise de *show card* aux marchands de vins d'Angleterre¹³⁸⁵. Ce mode de publicité, soutenu encore 1902 à hauteur 50 000 F pour des circulaires en Angleterre, ne rencontre pas autant de succès que par le passé¹³⁸⁶. En 1897, le budget publicité alloué à Bishop passe de 30 000 à 40 000 F¹³⁸⁷. La même année, les Bishop, avec les chefs de la maison Gilbey, demandent à Paul Aubert de réaliser une grande publicité qui vante les vins Royal dans les colonnes de trois journaux à l'occasion du jubilé de la Reine Victoria : le *Time*, le *Standard* et le *Daily Telegraph* sont recommandés avec un coût de 300£ (7 500 F de l'époque), l'équivalent de trois années d'appointement, sans les commissions du voyageur de commerce en Amérique Oscar Taylor¹³⁸⁸. C'est avec Bishop & Sons que la compagnie réalise son opération de commercialisation de Champagne, des vins produits et achetés auprès d'une maison de Reims, avec pertes et profits partagés¹³⁸⁹.

Pourtant, la situation des Bishop se détériore rapidement. En septembre 1897, père et fils demandent un emprunt de 1 000£, soit 25 000 F, avec une échéance de 25£ par an et 5% d'intérêts ce qui leur est accordé « en raison (d') anciens et longs rapports d'affaires et d'amitiés » et pour éviter l'aggravation de la situation financière et commerciale par un emprunt bancaire ou à une autre

¹³⁸⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, mars 1896.

¹³⁸⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 22 juillet 1902.

¹³⁸⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 février 1897.

¹³⁸⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 7 juillet 1897

¹³⁸⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 21 août 1899.

maison précise Paul Aubert¹³⁹⁰. Un an plus tard, en septembre 1898, les agents historiques de Londres demandent un nouveau prêt de 1 200£, soit 30 000 F, garanti sur une police d'assurance vie : le conseil d'administration accepte mais ce nouvel emprunt jette un doute sur les Bishop¹³⁹¹. Le contrat d'agence est pourtant renouvelé en mars 1899 et au mois d'octobre, ils obtiennent un nouveau crédit de 750£ pour régler l'affaire de la Tockenhouse et Cie dans laquelle Sidney Bishop a associé la maison de son père¹³⁹².

La Tockenhouse Wine Compagny est une mauvaise affaire, anéantie par les conséquences de la seconde guerre des Boers entre la République d'Afrique du Sud, le Transvaal, et les Britanniques de 1899 à 1902¹³⁹³. La dette commerciale des Bishop s'élève à 75 000 F en mars 1900¹³⁹⁴. Paul Aubert est envoyé à Londres au printemps pour faire un état de la situation, organiser la vente des vins et obtenir l'inventaire de la Tokenhouse Wine Compagny. En cas de résultats insatisfaisants, les administrateurs souhaitent avoir le fonds social et l'état des stocks afin de liquider la compagnie et assurer le remboursement des créances¹³⁹⁵. Mais la durée de la guerre du Transvaal accroît les difficultés de paiement¹³⁹⁶. Bishop & Sons sont soumis à la bienveillance de ses partenaires et créanciers, dont la société anonyme Ackerman-Laurance.

En janvier 1901, John N. Bishop est présent au conseil d'administration pour faire un point sur sa situation financière et établir le plan du règlement de ses dettes : il s'engage à régler ses créances jusqu'à la date du 31 juillet 1900, à envoyer les inventaires et bilan de la Tokenhouse en avril. Sa dette personnelle s'élève à 19 500 F mais elle est assurée par la continuité du paiement de la prime d'assurance vie au bénéfice de la compagnie¹³⁹⁷. Les agents de Londres souhaitent avoir la représentation d'une maison de vins de Moselle et du Rhin et une de Champagne, Bollinger et Cie d'Ay, pour espérer renflouer ses caisses mais le conseil d'administration de la société anonyme n'approuve pas puisque

¹³⁹⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 1^{er} septembre 1897.

¹³⁹¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 septembre 1898.

¹³⁹² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 27 mars et 23 1899.

¹³⁹³ M. Dorigny, J.-F. Klein, J.-P. Singaravélou, M.-A., De Suremain, *Grand Atlas des empires coloniaux. Des premières colonisations aux décolonisations, XV^e-XXI^e siècles*, Paris, Éd. Autrement, 2019, p.133.

¹³⁹⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 29 mars 1900.

¹³⁹⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 13 juin 1900

¹³⁹⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 20 décembre 1900

¹³⁹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 8 janvier 1900.

ce serait contraire à ses propres intérêts¹³⁹⁸. En janvier 1902, des mesures extraordinaires sont prises « pour assurer le recouvrement des dettes » : remise quotidienne à la *Bank of England* de tous les versements reçus pour paiement des factures Ackerman-Laurance, remboursement des 3 087£ 3-8 de la Tokenhouse Wine & Cie aux Bishop & Sons et des 259£9-6 ou à défaut vente publique des marchandises ; les commissions spéciales de 2% sur toutes les ventes en Angleterre que touchent Bishop & Sons sont affectées au remboursement. Enfin un délégué de la compagnie est envoyé à Londres pour surveiller l'application de ces mesures et tous les pouvoirs lui sont donnés pour établir chaque fin de mois la balance des comptes courants ainsi que l'inventaire de six mois en six mois, sur le calendrier de l'exercice social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur¹³⁹⁹. Frédéric de Luze est alors envoyé à Londres puis Paul Aubert en juin 1902 « pour terminer définitivement cette affaire »¹⁴⁰⁰. La liquidation de la Tokenhouse est prononcée en septembre 1902 pour un total de 3000£ dont 2 200 à Sidney Bishop pour le paiement aux créanciers, ce qui démontre l'ampleur de la responsabilité des agents de Londres dans cette faillite : malgré la liquidation, Bishop & Sons doivent encore 3 043£ à Ackerman-Laurance, soit 42% de la dette totale¹⁴⁰¹. En décembre 1902, l'affaire de la Tokenhouse Wine & Cie est terminée et les relations entre Londres et Saint-Florent s'apaisent même si une partie de la dette reste. En 1903, le contrat avec Bishop & Sons, pourtant incertain, est renouvelé avec, sans doute, des conditions beaucoup moins favorables aux Bishop alors en position de débiteur¹⁴⁰². Une partie des créances commerciales des agents de Londres, 390£, est passé au compte des pertes et profits mais la dette « personnelle » de Sydney Bishop de 3 749£ de la Tokenhouse & Cie demeure : le conseil d'administration refuse par deux fois de passer tous les ans, par tiers, cette créance dans le compte des pertes et profits avant de céder en août 1903 lors de la venue des Bishop¹⁴⁰³. Sans doute que les sentiments d'amitié qui les lient aux Ackerman et à Aubert l'ont emporté sur la raison : les vieux partenaires

¹³⁹⁸ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 2 juillet et 8 août 1901.

¹³⁹⁹ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 6 janvier 1902.

¹⁴⁰⁰ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 2 juin 1902.

¹⁴⁰¹ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 4 septembre 1902.

¹⁴⁰² ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 29 avril 1903.

¹⁴⁰³ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 25 août 1903.

commerciaux se reçoivent mutuellement dans leur famille, pour quelques vacances, et assistent aux mariages des enfants de l'autre. Ce sont les liens d'amitié et le respect des deux plus importants actionnaires et administrateurs de la maison Ackerman-Laurance, Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert, pour John N. Bishop, qui expliquent le soutien financier et le renouvellement de contrat dans la débâcle de la Tokenhouse. Une place à part au regard des autres agents du Royaume-Uni.

A Liverpool, B. J. Sayce, agent depuis les années 1870, décède en 1895 avec 26 000 F en débit mais les maisons représentées par Sayce, Ackerman-Laurance, Heidsieck et Misa, travaillent ensemble pour confier l'agence au fils Sayce et au fils Anderson, un ancien client¹⁴⁰⁴. La maison Sayce & Anderson a alors l'agence mais Percy Sayce, son associé, meurt prématurément en 1902 : Anderson demande une aide 25£ par an de la Compagnie à allouer à sa veuve, ce qui est accordé¹⁴⁰⁵. C'est donc Anderson & Cie qui récupère l'agence de Liverpool puis celle de Dublin.

En Irlande, à Dublin, deux agents sont chargés de la ville et de toute l'Irlande : messieurs Turbett. En Irlande, la publicité des vins par Turbett passe par la distribution d'échantillons à 2 000 médecins et journaux de sport influents, s'appuyant sur le discours thérapeutique des vins Royal de personnalités médicales des *slips* publicitaires publiés dans les journaux¹⁴⁰⁶. Pour 1896, ils disposent d'un budget de 5 000 F, comme l'agent de Liverpool, mais deux fois plus que celui de Glasgow¹⁴⁰⁷. Pour autant, les frères Thomas et James Turbett se séparent en juin 1896 et l'agence est confiée à un certain Byass dont Thomas Turbett est le *managaring director*¹⁴⁰⁸. Pour 1897, il dispose du même budget de 5 000 F pour la publicité¹⁴⁰⁹. Pour autant, dès janvier 1898, l'agence de Dublin revient à R. et Thomas Turbett¹⁴¹⁰. En juin 1900, le marché irlandais est jugé insuffisant et l'agence d'Irlande est de nouveau remise en cause : le contrat est résilié en mars 1901 et c'est Anderson et Cie, l'agent de Liverpool, qui récupère

¹⁴⁰⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 18 juin 1895.

¹⁴⁰⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 22 juillet 1902.

¹⁴⁰⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 26 mars 1895.

¹⁴⁰⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 21 décembre 1895.

¹⁴⁰⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 8 septembre 1896.

¹⁴⁰⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 février 1897.

¹⁴¹⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 10 janvier 1898.

l'agence d'Irlande avec un contrat à 100£ par an¹⁴¹¹. La commercialisation outre-manche est recentrée sur l'Angleterre après plusieurs échecs consécutifs en Irlande : Raymond de Luze est particulièrement chargé, comme en Amérique après le cas Taylor, de réorganiser l'agence de Dublin avec Anderson, de visiter les agents de la ville et de rencontrer les acheteurs¹⁴¹². Les relations avec Anderson & Cie, puis Anderson, Tapp & Co de Liverpool, sont bonnes, et le contrat est renouvelé au bout de trois ans. Les administrateurs continuent d'opter pour une publicité aux médecins et marchands de vins en Irlande depuis Liverpool.

À Glasgow, l'agent MacDougall a en charge l'Écosse depuis plusieurs années. Les administrateurs menacent de lui retirer l'agence mais il est finalement maintenu sur toute la période, de 1895 à 1914. En 1897, il dispose d'un budget de publicité alloué par la compagnie de 3 000 F, plus faible que tous les autres agents du Royaume-Uni, mais c'est le seul qui est augmenté en 1897, contrairement aux agents de Liverpool et de Dublin qui voient leurs budgets de publicité stagnés¹⁴¹³. Plus qu'en Irlande, les ventes sont faibles : 25 caisses de bouteilles et 10 de demi-bouteilles de Brut Royal mais 50, 35 et même 10 caisses de quarts de Dry-Royal en 1895 mais moins en 1896 et 1897¹⁴¹⁴. Raymond de Luze donne alors l'agence dans la ville de Leith et une deuxième à Glasgow pour espérer augmenter les ventes¹⁴¹⁵.

Tous ces agents du Royaume-Uni bénéficient en outre d'échantillons à distribuer aux clients, envoyés depuis Saint-Florent aux frais de la Compagnie.

c) Les échantillons

La courbe du Graphique 24 montre que les dépenses totales d'échantillons augmentent légèrement de 1899 à 1903 malgré une baisse de 1899 à 1900, de 11 192 F à 10 026 F : une nette augmentation de 1902 à 1903 porte ces frais à près de 12 500 F, somme palier qui est dépassée les trois années suivantes

¹⁴¹¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 13 juin et 20 décembre 1900, 4 février et 27 mars 1901.

¹⁴¹² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 5 mars 1901.

¹⁴¹³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 février 1897.

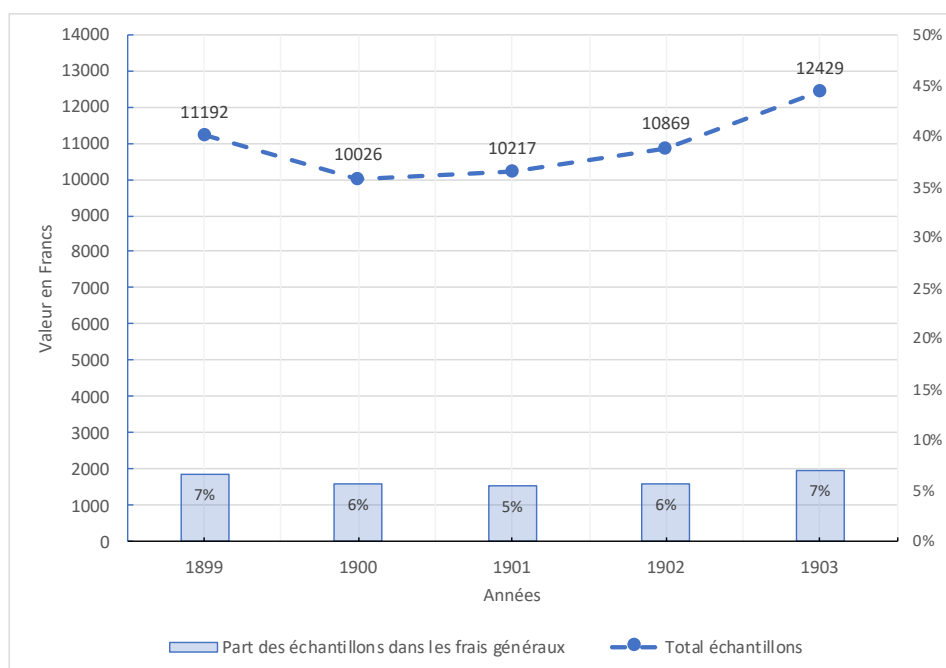
¹⁴¹⁴ ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Livre d'exportation des Royal, Angleterre, 1895-1897.

¹⁴¹⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 16 décembre 1897.

avant de passer sous la barre des 12 000. La proportion des échantillons dans les frais généraux demeure relativement stable, entre 5 à 7% ; dépenses de publicités et d'échantillons représentent ensemble plus de la moitié de ces frais généraux. Certes, d'autres cuvées sont comprises dans ces dépenses d'échantillons mais la majorité sont des vins mousseux Royal.

Les échantillons sont entièrement supportés par l'entreprise. C'est un sacrifice consenti pour aider les agents à faire connaître les marques Royal, le nom de la maison, et obtenir des commandes dans l'espoir de futures ventes sinon conséquentes du moins régulières. C'est pourquoi les caisses d'échantillons sont enregistrées comme « Goodwill » dans les livres d'exportation : il est nécessaire de les comptabiliser puisque ce sont des sorties de vins et elles participent à la valeur de l'entreprise, mais ce ne sont pas des ventes.

Graphique 24 : Évolution des dépenses totales des échantillons de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903



Source : ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Frais généraux, échantillons, 1899-1903.

Lors de la création des marques Dry-Royal et Brut-Royal en 1882, les échantillons ne sont pas comptabilisés dans la Goodwill et ce jusqu'en 1884, probablement parce qu'à l'époque les échantillons ne sont pas des charges assumées par la maison : ils sont comptabilisés dans le volume des exportations,

et considérés comme vente. Dans le Graphique 25, le volume annuel de caisses d'échantillons exportés, la « Goodwill » est représentée par les histogrammes bleus. Le volume augmente de 1885 à 1903 mais non continuellement : de moins de 200 caisses de 1885 à 1887, nous sommes plus près d'une moyenne de 350 caisses de 1888 à 1903. L'évolution du nombre de caisses de Goodwill n'est pas corrélée à l'état des exportations en Angleterre car ce ne sont pas des ventes mais des dépenses. Elles ont pour rôle d'appuyer le marché même quand celui-ci est faible ou mauvais et ils dépendent de la maison : la variation de la Goodwill dépend de la politique des administrateurs de la Compagnie pour la publicité afin de soutenir la vente des vins mousseux Royal.

Les augmentations de 1896 et surtout de 1902 sont expliquées par des stratégies publicitaires en Angleterre. La forte hausse de 1896 est justifiée par Paul Aubert lors de l'assemblée générale de février 1897. Il explique que la publicité est orientée vers les médecins du Royaume-Uni avec une circulaire contenant le prix courant ainsi qu'une carte postale pour que les destinataires demandent « un quart de bouteille échantillon (...) *Brut Royal for Invalids* » afin qu'ils le recommandent à leurs clients : près de 6 000 médecins ont été ciblés, avec pour conséquence logique une demande extraordinaire d'échantillons¹⁴¹⁶. Le pic de 1902 est le résultat d'un ambitieux plan de publicité pour le marché anglais préparé depuis 1901 sous la direction de Bishop & Sons et des hommes de la maison Gilbey : distribution des traditionnelles circulaires sur les vins Brut et Dry-Royal avec l'envoi de 26 000 quart d'échantillons aux médecins du Royaume-Uni, 14 000 au *clergymen* « officiellement rétribués » et 8 000 aux « desservants catholiques » soit en tout 48 000 quart de bouteilles en échantillons à ceux qui contrôlent la santé, le corps et la moralité des britanniques, les médecins et les religieux. Rien de nouveau sur les destinataires de la publicité donc, mais le volume de circulaires et d'échantillons de vins est inédit. Mais les londoniens ne se limitent pas à cette publicité traditionnelle des Royal : ils proposent en effet l'envoi d'un quart de bouteille comme « présent de bienvenu à chacun des enfants nouveau-nés annoncés » par une annonce dans le journal le *Times* avec une limite de 2 000 unités¹⁴¹⁷. Le conseil d'administration approuve l'envoi au corps médical mais ne se prononce pas sur

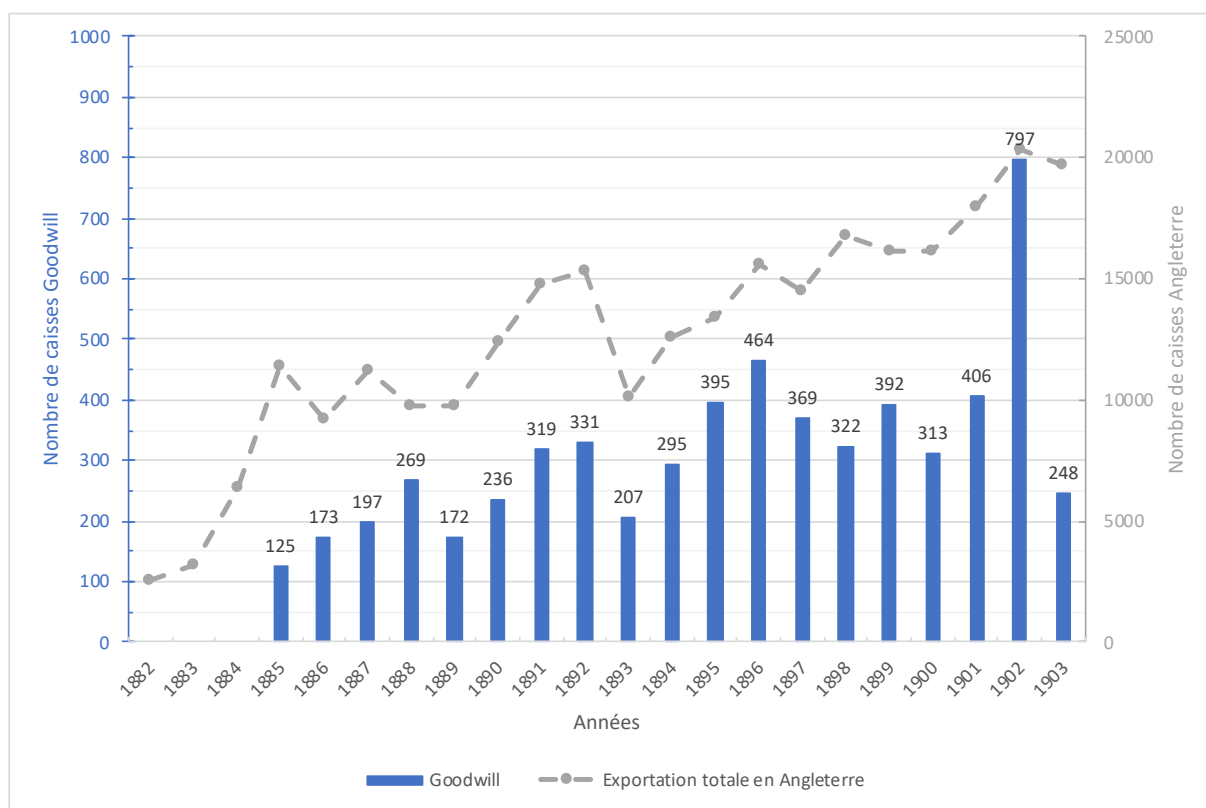
¹⁴¹⁶ ADML, Fonds A-L, 222J1359, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

¹⁴¹⁷ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 2 juillet 1901.

le reste des propositions formulées par les partenaires anglais. Il est toutefois certain que le nombre d'échantillons exporté explose en 1902 avec près de 800 caisses, un record de 1882 à 1914. Entre le pic de 1896 et celui de 1902, les caisses d'échantillons stagnent de 300 à 400 caisses alors que le volume d'exportation en Angleterre a plutôt tendance à augmenter. Les échantillons ne représentent que 5% à 7% des frais généraux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur tandis que les échantillons de Royal qui participent à la Goodwill ne représentent que 2 à 3% du volume total des exportations de caisses de Royal en Angleterre.

La distribution des échantillons de Royal, peu coûteuse, fonctionne puisqu'elle soutient la croissance en volume et valeur des exportations de Royal en Angleterre de 1882 à 1903, comme le démontre la courbe des exportations totales de caisses de Royal en Angleterre du Graphique 25 : les exportations connaissent leur apogée en 1903.

Graphique 25 : Évolution du nombre de caisses de Royal exportées en Angleterre dont échantillons (Goodwill), 1882-1903.



Source : ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Livre des exportations de Royal, 1882-1915.

2.2.2. Des données précises sur les exportations de Royal vers l'Angleterre

a) Des données quantitatives

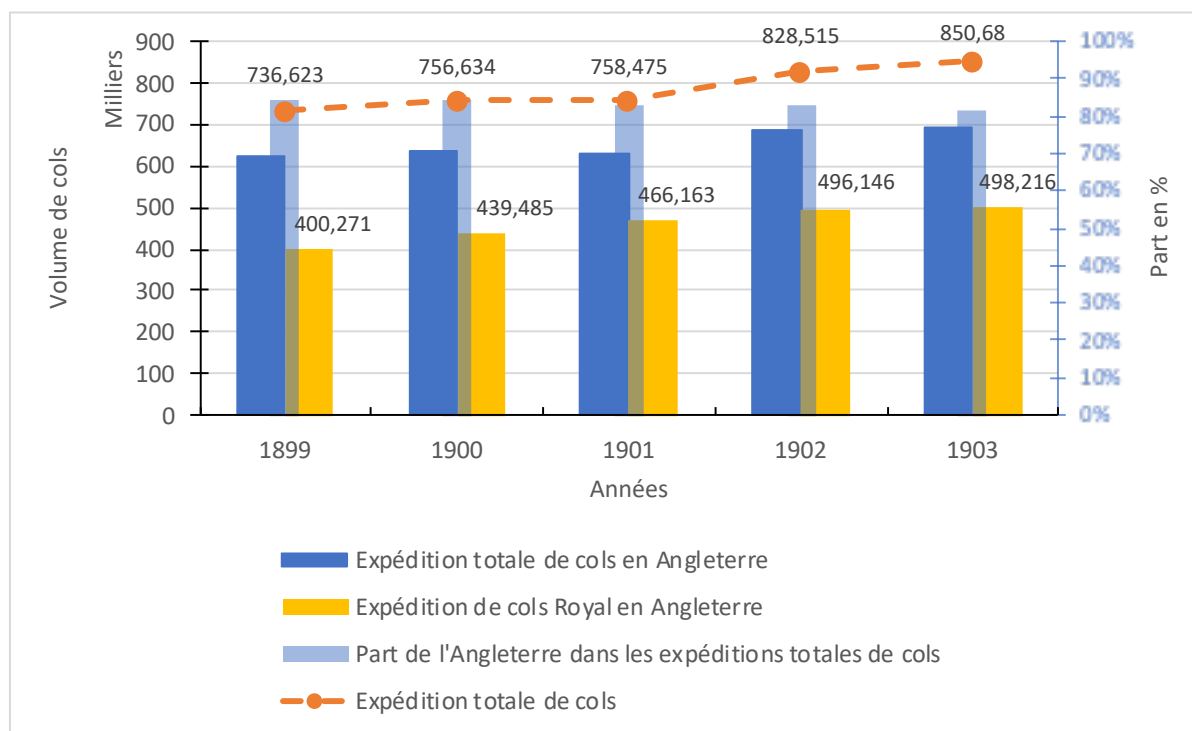
Les livres sur les expéditions de vins de la compagnie réservent une place particulière à l'Angleterre – le Royaume-Uni en réalité - au point de constituer une catégorie à part entière dans l'enregistrement des données sur les sorties de vins. L'autre catégorie concerne le reste du monde, France comprise. Selon les données de bilan d'expédition, l'Angleterre, de 1899 à 1903, représente à elle seule plus de 80% du volume total de cols de vins mousseux expédiés, tous formats de bouteille confondus, avec plus de 620 000 cols par an et un record en 1903 avec près de 695 500 cols (Graphique 26)¹⁴¹⁸. Le volume de cols de vins expédiés en Angleterre augmente de 1899 à 1903 mais sa proportion dans le volume total des expéditions à tendance à légèrement diminuer, de 84 à 82%, ce qui signifie que la part des expéditions en France et à l'étranger augmente. Incontestablement, le Royaume-Uni reste la première destination des vins mousseux Ackerman-Laurance. Dans ces centaines de milliers de cols expédiés vers l'Angleterre, la marque de vins mousseux qui a le plus de succès est indéniablement le Royal : d'ailleurs, plus de 92% des cols de Royal expédiés le sont vers l'Angleterre. La Compagnie dépend très fortement du marché anglais, des agents, de la clientèle, des consommateurs et des remous de la vie politique, économique et sociale de l'Empire Britannique.

Dans le Graphique 26, le volume de cols de Royal expédiés en Angleterre augmente de près de 30 000 par an, passant de 400 000 à 496 000 en trois années puis, cette croissance connaît un ralentissement de 1902 à 1903 avec seulement 2 000 cols supplémentaires. L'année 1903 est un sommet puisque plus de 498 000 cols de Royal sont expédiés Outre-Manche, ce qui n'est jamais

¹⁴¹⁸ Les données de bilan d'expédition détaillent pour chaque année à partir de 1899, la quantité totale de bouteilles, demi-bouteilles, quarts de bouteilles, magnums et impérial Pints pour chaque cuvée en direction de l'Angleterre et du reste du monde, France comprise. En effet, ce ne sont pas des données sur les exportations, c'est-à-dire des seuls vins qui sortent de la France, « à l'extérieur des ports », mais bien sur les expéditions. De plus, nous avons fait le choix de comptabiliser, pour ces données globales, les volumes et non les quantités sous les différents formats ou en ramenant tous les formats à la bouteille : c'est pourquoi nous parlons de volumes de cols qui rend mieux compte selon nous de la réalité quantitative.

égalé ou dépassé entre 1882 et 1914. La part des Royal dans les expéditions en Angleterre reste stable en 1903 : 72%, comme en 1902 mais moins qu'en 1901 qui est alors de 74%. La part des Royal dans les expéditions en Angleterre a tendance à s'équilibrer par la suite, entre 74 et 78% du volume total de cols.

Graphique 26 : Volumes d'expéditions annuelles de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1903



Source : ADML, 222 J 1353, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1899-1905.

Les registres des expéditions de Royal en France et à l'étranger livrent à la fois des données globales sur les expéditions de caisses de vins Royal depuis sa création en 1882 mais ils retranscrivent également les expéditions mensuelles de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal, dans tous les formats, aux divers acteurs du réseau du Royaume-Uni et même des acteurs de l'exportation internationale depuis 1895¹⁴¹⁹. Une fois encore, une place particulière est réservée à l'Angleterre dans l'enregistrement de ces données d'expédition de vins.

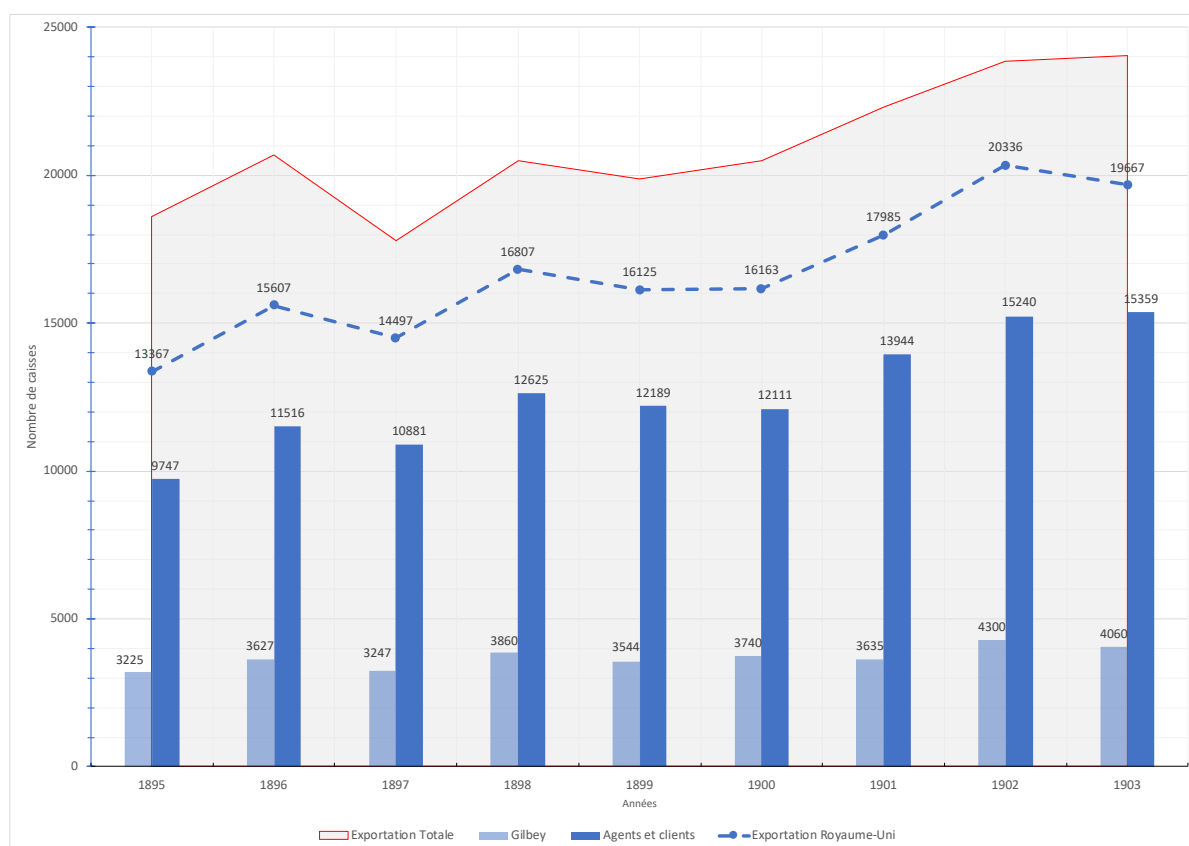
¹⁴¹⁹ Pour les registres d'expédition des Royal en France et à l'étranger, J1283-86, c'est le nombre de caisses, par format de bouteilles, qui est l'unité de mesure. Pour chaque année, nous avons réalisé un important travail d'addition des données mensuelles afin de ne retenir que les données

D'après les données générales des registres d'expédition de Royal représentée dans le Graphique 27, le nombre de caisses – non plus de cols - expédiées en Angleterre de 1895 à 1903 représentent de 70 à plus de 80% des expéditions totales avec toutefois des baisses épisodiques en 1899 et 1903 alors même que le volume de cols expédiés augmente : moins de caisses sont en effet expédiées, mais objets d'une politique de diminution des frais de transport, leur remplissage est rationalisé. Sur la période, l'expédition de caisses Outre-Manche est en croissance, passant de plus de 13 000 à environ 20 000 en 1902-1903, avec un ralentissement en 1897 et 1903. Près d'un quart puis un cinquième à partir de 1901 de ces expéditions est destiné à un seul client : la maison W. & A. Gilbey à Londres. Les Dry-Royal et Brut-Royal de la maison Ackerman-Laurance sont les seuls vins mousseux de Saumur à être commercialisés par Gilbey, ce qui donne un accès au marché mondial des vins à l'entreprise saumuroise. Les trois-quarts ou quatre cinquième restant, de moins 10 000 à plus de 15 000 caisses, sont expédiés à divers agents et clients du Royaume-Uni. Une partie de ces expéditions Outre-Manche est elle-même de nouveau exportée vers des pays du monde entier mais surtout vers les pays anglo-saxons d'Amérique et les colonies de l'Empire britannique.

Le détail des registres d'expéditions de caisses de Royal permet également de déterminer quantitativement et qualitativement les différentes qualités et formats de vins Royal qui sont expédiés. Nous pouvons en outre identifier les caractéristiques des destinataires en fonction de leur statut vis-à-vis de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur et de leur localisation au Royaume-Uni.

annuelles d'expédition par acteur, format et marque de vin Royal dans le but de faciliter le traitement et la représentation de ces données. Cependant, l'étude mensuelle des expéditions aurait été utile pour étudier le rythme et la saisonnalité des expéditions de vins mousseux.

Graphique 27 : Nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1895-1903



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

b) Données qualitatives : qualités, formats, acteurs et villes de la commercialisation des Royal au Royaume-Uni

À partir de 1895, les livres d'expédition dressent des tableaux de bilan du nombre de caisses expédiées aux agents et clients (Divers), à la maison Gilbey et en Goodwill au Royaume-Uni. Ces tableaux de bilan détaillent les caisses expédiées selon les types de contenant (bouteilles, demi-bouteilles, quarts, magnums) et pour chacune des deux qualités de Royal : Brut-Royal et Dry-Royal. Le Graphique 28 met en histogramme ces données qualitatives et quantitatives sur les expéditions de Royal au Royaume-Uni, mais pour trois années seulement afin de faciliter leur représentation : 1895, 1899 et 1903. Les caisses de magnums, moins d'une cinquantaine par an, ne sont pas représentées ; les chiffres ont été arrondi au supérieur et les données

représentent les totaux par année par taille de contenant et par qualité mais non par ville de destination au Royaume-Uni.

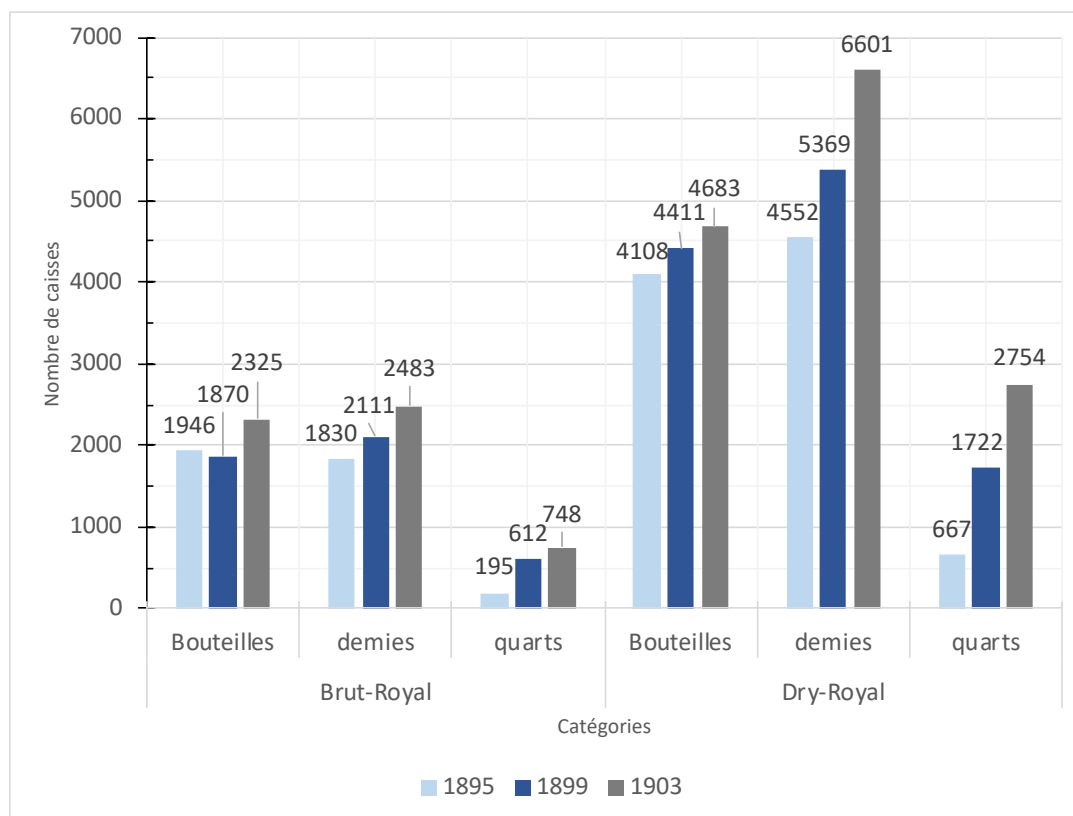
De 1895 à 1899 et de 1899 à 1903, le nombre de caisses de bouteilles, demi-bouteilles et quarts de bouteilles expédiées augmente, quel que soit le format et la qualité. Cependant, il n'augmente pas dans les mêmes proportions selon le format et la qualité. Le Graphique 28 montre que le nombre de caisses de Dry-Royal expédiées au Royaume-Uni est deux fois supérieur au nombre de caisses de Brut-Royal : c'est ce qui explique pourquoi le Dry-Royal est désigné par les hommes de la compagnie comme le vin au « goût anglais » et que la publicité est surtout axée sur cette qualité. Toutefois, l'écart dans les expéditions avec les bouteilles de Brut-Royal a tendance à se réduire tandis qu'au contraire, celui entre les demi-bouteilles de Brut-Royal et celles de Dry-Royal tend à s'accroître : multiplié par 2,48 en 1895, 2,54 en 1899 et 2,65 en 1903. Enfin, le nombre de caisses de quart de bouteilles de Dry-Royal est environ 3,5 fois supérieur à celui des caisses de Brut-Royal (Graphique 28).

Globalement, les expéditions de caisses de demi-bouteilles sont supérieures à celles de bouteilles et les quarts de bouteilles connaissent des variations annuelles les plus importantes. Ces mouvements de croissance des petits formats de vins mousseux Ackerman-Laurance traduisent l'essor de la distribution au détail et d'un mode de consommation à l'échelle individuelle, tant auprès des élites socio-économiques anglo-saxonnes que dans la classe moyenne : vente à l'unité chez l'épicier, dans les bars et les restaurants, dans les gares, les trains et les paquebots ; prescription médicamenteuse pour soigner le corps par les médecins ; sermons pour calmer les maux de l'âme par les officiers des religions chrétiennes.

En plus de ces données annuelles sur le nombre de caisses expédiées au Royaume-Uni, selon les tailles de bouteilles et les qualités de Royal, les livres d'expédition enregistrent ces caractéristiques mensuellement pour chaque agent et client (Divers) du Royaume-Uni : la maison Gilbey a sa colonne dédiée et la Goodwill également. Cette méthode très détaillée de comptabilisation des

expéditions nous permet de relever les identités, les localisations et de réaliser une évaluation quantitative et une hiérarchie des relations commerciales¹⁴²⁰.

Graphique 28 : Nombre de caisses, taille des contenants et qualités des « Royal », expédié au Royaume-Uni, 1895-1899-1903.



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

D'après les données du Tableau 37, c'est Londres, l'agent Bishop & Sons et la maison W.&A. Gilbey qui concentrent les expéditions de Royal en 1895 :

¹⁴²⁰ Toutes ces données mensuelles sur les acteurs de la commercialisation des Royal ont été additionnées afin d'obtenir des données annuelles pour chaque taille de contenant, qualités de Royal et catégories : agent et client (Divers), Gilbey et Goodwill. Nous avons choisi de limiter notre analyse à deux années : 1895 et 1903. Sur ces deux années, tous les clubs, hôtels, gares et restaurants sont pris en compte mais parmi les agents et clients (Divers) seuls ceux qui commandent sur une année plus de 20 caisses d'une taille de contenant et d'une qualité des deux qualités sont retenus, ce qui élimine tous les petits. Nous retenons par ailleurs la maison Gilbey, fondue avec les autres acteurs, mais pas les échantillons de la Goodwill ni les magnums. Nous retenons alors 30 à 50 acteurs qui ensemble représentent plus de 60% du nombre total de caisses expédiées au Royaume-Uni : aux alentours de 80% en 1895, aux alentours de 60% en 1903. Une fois ce premier filtre, nous surlignons en rose pale dans les tableaux les lignes des agents et clients qui commandent 50 caisses ou plus de bouteilles ou demi-bouteilles de Dry-Royal par an. L'échantillon ne renvoie pas aux vins d'échantillons mais sert à désigner l'ensemble des données que nous avons choisi de retenir et qui constitue un échantillon dans le total réel.

plusieurs centaines de caisses de bouteilles et de demi-bouteilles de Brut-Royal ; plus de mille caisses de Dry-Royal. Bishop & Sons commandent plus de 4 000 caisses en 1895 et la maison Gilbey 3 225 : cette dernière commande surtout 1425 caisses de demi-bouteilles de plus que le principal agent du Royaume-Uni.

Tableau 37 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1895.

Nom	Ville	Brut-Royal			Dry-Royal		
		Bouteilles	Demies	Quarts	Bouteilles	Demies	Quarts
Bishop & Sons	Londres	784	569	81,5	1225,5	1119,5	279
Gilbey	Londres	350	400	10	1000	1425	40
Turbett	Dublin	180	170	47	60	20	27
Sayce et Anderson	Liverpool	100	108	30	315	427	135
Mc Dougall	Glasgow	25	10	0	50	35	10
Chaplin & Cie	Londres	5	2	0	90	97	11
J. Bailey	Londres	55	5	0	10	10	0
Philipps & Cie	Londres	30	50	5	50	50	40
Andrews & Cie	Dublin	15	5	0	30	10	0
Andrews & Cie	Londres	0	0	0	40	5	0
Taylors & Sons	Londres	13	35	0	45	87	0
Autres							
agents/clients		0	10	0	76	39	0
Restaurant		6	6	0	12	0	0
Hotel		41	13	0	112	23	0
Westminster Palace		0	0	0	12	6	0
Total Échantillon		1604	1383	173,5	3127,5	3353,5	542
Total (hors magnums et goodwill)		1870,5	1717	194,5	3941	4519,5	667
Part échantillon/Total		86%	81%	89%	79%	74%	81%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

Ce sont ensuite les agents de Liverpool, Sayce et Anderson : plus de 300 bouteilles et 400 demi-bouteilles de Dry-Royal. Peu de caisses de Dry-Royal sont toutefois expédiées à l'agent de Dublin mais c'est parce qu'il commande plus de caisses de Brut-Royal : le goût irlandais pour les vins mousseux est différent de celui des Anglais. MacDougall de Glasgow se fait expédier 25 caisses de bouteilles de Brut-Royal, le double de Dry-Royal mais trois fois plus de caisses de demi-bouteilles de Dry-Royal que de Brut-Royal. De plus, quatre autres agents

de Londres comptabilisent chacun l'expédition de quelques centaines de caisses des deux qualités, aux côtés d'une multitude d'agents disséminés au Royaume-Uni. Les hôtels représentent une faible quantité mais parmi les plus importants clients de caisses de bouteilles de Brut et de Dry-Royal. Enfin, nous notons une petite expédition de 12 caisses de bouteilles et 6 caisses de demi-bouteilles à Westminster Palace, siège du parlement britannique.

Tableau 38 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1903.

Nom	Ville	Brut-Royal			Dry-Royal		
		Bouteilles	Demies	Quarts	Bouteilles	Demies	Quarts
Bishop & Sons	Londres	560,5	661,5	224	604	1049	704
Gilbey	Londres	375	550	45	950	1900	240
Anderson	Liverpool	150	180	40	350	400	345
Grierson Oldham	Londres	92	77	29	189	211	92
Chaplin & Cie	Londres	65	57	15	165	255	65
Inde Copre & Cie Ltd	Burton	74	35	25	125	196	155
Army & Navy	Londres	80	60	5	90	60	23
Bailey & Cie	Londres	27	21	0	90	6	0
Travers	London	33	24	3	86	112	13
Kinloch & Cie	Londres	20	20	5	85	120	15
Autres agents/clients		146	102	45	224	285	135
Restaurant		0	0	0	48	6	0
Hotel		92	70	1	96	68	1
Trains		52	37	5	25	40	43
Total Échantillon (Divers+Gilbey)		1766,5	1894,5	442	3127	4708	1831
Total (Hors Magnums+Goodwill)		2259,5	2481,5	748	4503	6601	2754
Part échantillon/Total		78%	76%	59%	69%	71%	66%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905

En 1903, la situation des expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni a changée. Si Londres reste la principale destination, c'est la maison Gilbey qui reçoit le plus de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal, avec une augmentation globale du nombre de caisses depuis 1895, toutes tailles de bouteilles confondues, exceptées les bouteilles de Dry-Royal (Tableau 38). Au contraire, tous les envois à Bishop & Sons ont diminué sauf les quarts qui ont augmenté entre 1895 et 1903. Bishop demeure cependant le premier importateur de Brut-Royal. Anderson de Liverpool reste le troisième importateur de Royal au

Royaume-Uni avec une augmentation générale, sauf pour les caisses de demi-bouteilles de Dry-Royal. Les expéditions en 1903 dépendent de plus en plus d'une multitude d'agents et de clients de tout le Royaume-Uni qui commandent tous plus de 200 caisses de bouteilles et demi-bouteilles de Dry-Royal et plus d'une centaine de Brut. Les agents de Londres Grierson Oldham, qui prospectent particulièrement les hôtels, et Chaplin & Cie reçoivent plus de 600 caisses par an ; Bailey & Cie, Kinloch & Cie, Travers de 144 à 265 caisses par an. Enfin, le nombre de caisses expédiées à destination des clubs (Army & Navy), des restaurants, des hôtels et surtout des compagnies de chemins de fer, certes modeste, sont toutefois en hausse.

Les expéditions de Royal au Royaume-Uni sont considérables pour la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, en volume et en valeur. Principalement à destination de l'Angleterre, de Londres, de l'agent Bishop & Sons et de la maison Gilbey, une partie des expéditions outre-Manche est en réalité destinée à des exportations depuis le Royaume-Uni vers le monde entier, surtout l'Amérique du Nord et les colonies britanniques. L'exportation internationale de la Compagnie passe par les agents et les ports anglais, mais aussi par l'activité de Raymond de Luze depuis son tour du monde.

2.3. Les exportations à l'étranger : un réseau mondial sous influence britannique

2.3.1. Au-delà des mers : Raymond de Luze, un voyageur à la conquête du monde

a) Le voyage autour du monde de Raymond de Luze

Les administrateurs Louis-Ferdinand Ackerman, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié décident d'envoyer Raymond de Luze faire ses armes dans la perspective de l'associer plus étroitement à la direction de la Compagnie par un voyage commercial autour du monde, à partir du mois de mai 1896 jusqu'en

février 1897. De Luze emporte avec lui quelques caisses et un stock de vins des marques Dry et Brut Royal est à placer dans chaque ville étape¹⁴²¹. Il est prévu que Raymond de Luze visite plusieurs pays d'Afrique et d'Asie, notamment des colonies britanniques : Le Cap, Batavia, L'Indo-chine, Le Japon, la Chine, Les Indes, l'Égypte. Il est alors en contact étroit avec John N. Bishop qui régente une partie des agents à l'étranger « pour connaître les droits et devoirs de chacun, liberté entière ou commission »¹⁴²².

Le coût du voyage autour du monde de Raymond de Luze est de 10 000 F au moins, car il est dit que la moitié des dépenses, soit 5 000 F est portée au compte des frais généraux en février 1897¹⁴²³. Paul Aubert n'attend pas le retour de Raymond de Luze pour faire aux actionnaires, lors de l'assemblée générale de février 1897, un rapport élogieux sur le voyage autour du monde pour les futures affaires de la compagnie. Dans son discours, il justifie la tenue de ce voyage par la volonté du conseil d'administration de « constamment rechercher de nouveaux débouchés pour balancer le cas échéant, le ralentissement qui pourrait se produire sur nos marchés actuels », révélant au passage la recherche par les administrateurs de la diminution de sa dépendance au marché anglais¹⁴²⁴.

Le but de ce voyage autour du monde est de créer des agences dans les villes des pays visités, de susciter quelques ordres à partir des échantillons, de placer les vins du stock et faire connaître les Royal dans les groupes sociaux acteurs ou associés de la colonisation, hauts fonctionnaires, marchands et élites socio-économiques d'Afrique et d'Asie :

« Un grand voyage d'affaires dont nous avons confié la mission à Mr. R. De Luze. Mr. De Luze a visité le Cap, le Transvaal, Madagascar, l'île Maurice, Ceylan, les îles hollandaises, l'Indochine, le Japon, Shang Hai, Hong Kong, et il va nous revenir par les Indes et l'Égypte. Il a déjà créé 10 agences nouvelles, il a pris des ordres importants, et, même dans le pays où la vente n'est pas abondante, il fait connaître nos vins et le nom de notre maison sur les Paquebots, dans les cercles, dans les maisons de commerce les plus qualifiées, chez les hauts fonctionnaires et dans les familles notables pour lesquelles nous lui avons procuré des lettres de recommandation et où il a reçu le meilleur accueil »¹⁴²⁵.

¹⁴²¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 avril 1896.

¹⁴²² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L Délibérations du conseil d'administration, 13 avril 1896.

¹⁴²³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

¹⁴²⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

¹⁴²⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

Paul Aubert vante les succès de Raymond de Luze et « induit un excellent pronostic pour l'avenir (des) affaires d'exportation ». Pourtant, le 9 mars 1897, le rapport de voyage par Raymond de Luze est plus nuancé¹⁴²⁶. Il estime parvenir à une vente de 1 500 caisses en 1897 et atteindre les 3 000 en 1900 dans quatre territoires, soit presque autant que les expéditions de caisses de bouteilles de Dry-Royal à Bishop et Gilbey en 1895 (Tableau 37). Cependant, il ne faut pas espérer créer des affaires dans la majorité des pays visités : « L'Afrique du Sud, Colombo et la Chine et Penang sont les pays où nous avons des chances de réussir. Il ne faut pas trop compter sur Madagascar, Maurice, Singapore, Batavia, Saïgon, le Japon et les Indes »¹⁴²⁷. L'Afrique du Sud représente à elle seule les 2/3 des ventes espérées.

Il s'agit cependant d'un tour de monde unique dans l'histoire de la maison au XIX^e siècle, axé sur les agents et les clients des villes des colonies des puissances européennes, surtout britanniques, en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie pour placer les vins Dry et Brut-Royal. La vente des vins est difficile car il ne s'agit pas de vendre aux populations indigènes mais principalement aux colons européens, civils et militaires. De plus, Raymond de Luze indique dans son rapport que des maisons de Champagne dominant le marché des vins mousseux : Heidsieck et son Dry Monopole à Cape-Town en Afrique du Sud par exemple. Pour autant, le jeune négociant est parvenu par ce long voyage à réaliser le triple dessein des administrateurs : faire un état du marché des vins mousseux à l'étranger ; faire connaître le Royal dans les colonies ; terminer son apprentissage du métier de négociant en se confrontant au terrain.

Après son retour du voyage autour du monde et sa promotion en tant que second administrateur délégué de la compagnie, Raymond de Luze est chargé, aux côtés de Paul Aubert, de contracter et de surveiller les agents. Il est ainsi rapidement envoyé en Écosse pour y créer des agences, en plus de celle de MacDougall de Glasgow, ce qu'il parvient à réaliser dans cette ville et celle de Leith, c'est-à-dire Edimbourg¹⁴²⁸. Il voyage également en Irlande, en Angleterre mais surtout en Amérique du Nord, au Canada et aux États-Unis.

¹⁴²⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 mars 1897.

¹⁴²⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, Rapport de Monsieur Raymond de Luze au conseil d'administration de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 8 mars 1897.

¹⁴²⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 décembre 1897.

b) L'Amérique du Nord : un marché privilégié par Raymond de Luze

Dès 1895, Raymond de Luze est envoyé à New-York afin de contrôler les activités de l'agence W. A. Taylor & Sons, dont le siège est basé à Londres. Mais c'est surtout au début du XX^e siècle, après avoir fait ses preuves lors de son tour du monde, qu'il est régulièrement envoyé en Amérique. C'est lui notamment qui, après la résiliation du contrat avec Taylor en 1901, parcourt les États-Unis plusieurs mois pour rechercher des agents dans les principales villes¹⁴²⁹. Il obtient quelques commandes d'essais à des agents. Il travaille à en outre à placer les vins de la marque Royal sur les bateaux des lignes américaines ou anglaises du service de New-York, qui font la traversée de l'Atlantique avec leurs paquebots. Au Canada, il renforce la publicité mais constate que la vente demeure difficile¹⁴³⁰. Il suggère alors de ne traiter que pour des ventes fermes et non d'envoyer les vins en consignation.

Deux ans plus tard, au mois de mars 1903, il entreprend un long voyage aux États-Unis et au Canada¹⁴³¹. Au Canada, la Compagnie a - au moins depuis 1894 - une agence à Montréal tenue par Douglass & Cie, au cœur économique de la province du Québec et même de la Confédération. Une autre agence est confiée à messieurs Bate & Cie à Ottawa : en 1894, Bate & Cie reçoivent 1 200 bouteilles et Douglass & Co reçoit 600 bouteilles de Royal¹⁴³². En 1896, une deuxième agence à Montréal est accordée à Fraser Viger et Cie : 120 bouteilles et 72 demi-bouteilles leur sont expédiées. L'année suivante, la maison Douglass & Co demande 6 500 F pour la publicité des Royal qui lui sont accordés¹⁴³³. Cette importante dépense de publicité pour une seule agence porte visiblement ses fruits puisqu'en 1898, 3 120 bouteilles et 2 760 demi-bouteilles leur sont envoyées. En 1902, avant la venue de Raymond de Luze, ces trois anciennes maisons travaillent encore avec la Compagnie au Canada, mais trois nouvelles agences, également de Montréal, sont sur le marché dont un Canadien-français : Hudon Hébert & Co, qui représente un sérieux concurrent de la maison Douglass.

¹⁴²⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 août 1901

¹⁴³⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 octobre 1901.

¹⁴³¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 septembre 1902.

¹⁴³² ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

¹⁴³³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 décembre 1897.

Douglass continue toutefois de dominer. En huit ans, De Luze a réussi à multiplier par trois le nombre d'agents au Canada. C'est en effet par la concurrence des agents que Raymond de Luze veut appuyer la vente des vins mousseux mais plus uniquement sous la marque Royal au début du XX^e siècle.

Dans son rapport daté du 6 juin 1903, il note que la vente du Dry-Royal a « sensiblement diminuée » depuis que la Compagnie a décidé de cesser « de faire dans ce pays-là toute publicité pour cette marque ». Un budget de 400 dollars par an pour la publicité lui est refusé car de toute évidence « la vente ne sera certainement jamais importante, étant donnée la petite quantité de vins mousseux consommée au Canada par an ». De Luze a changé son fusil d'épaule : il a autorisé Douglass & Co à prendre des ordres de vins mousseux de la Compagnie mais sous des marques de fantaisie, en paniers, à 14 F F.O.B. sous 10% de commission ou 12 F mais sous 5%. Deux livres d'étiquettes sont envoyés afin de les mettre entre les mains de leur voyageur, M. Austin. Avec l'associé de messieurs Douglas & Co, monsieur Gardner, Raymond de Luze visite les différentes maisons de Montréal : Hudon Herbert & Co qui essaie la vente des vins mousseux de Saumur sous une nouvelle marque de fantaisie « Duc de Valois » ; Mathieu Frères qui ont leur propre marque de fantaisie mais qui vendent aussi du « Dry-Royal » ; Chaput fils & Co et Fraser Viger & Co sont ceux qui vendent le plus de Dry-Royal à Montréal. Ce sont aussi les plus anciennes maisons qui, avec l'aide de l'agent Douglass, en commercialise.

Aux États-Unis, en 1894, la Compagnie a une seule agence pour tout le pays : W. A. Taylor & Cie à New-York. Les Taylor commandent 9 060 bouteilles et 14 832 demies ce qui fait de leur maison, de loin, la première destinatrice des vins mousseux à l'exportation. En 1898, les agents de New-York Taylor ne commandent que 600 bouteilles et 1 200 demi-bouteilles¹⁴³⁴. En 1902, malgré une première rupture de contrat, et la rédaction d'un nouveau, les agents de New York commandent autant de bouteilles que de demi-bouteilles. Le marchand et restaurateur new-yorkais Henri Mouquin, déjà client pour 204 bouteilles et 264 demies en 1894¹⁴³⁵, augmente ses commandes, ce qui le place devant les

¹⁴³⁴ ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1898.

¹⁴³⁵ ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894.

agents officiels de la compagnie : 660 bouteilles et 1 272 demi-bouteilles (Image 16)¹⁴³⁶.

Image 16 : Menu du Mouquin Restaurant & Wine Co, 1901.

		PRICES					PRICES		
		QTS.	PTS.	Doz.	QUARTS	PINTS			
RESTAURANT AND WINE CO.									
454 SIXTH AVENUE									
WINE, CHEESES AND FANCY GROCERIES									
RHINE WINES									
C.H.Schultz, Rudesheim a. Rh. OUR OWN BOTTLING									
		QTS.	PTS.	Doz.	QUARTS	PINTS			
32	Laubenheimer	50	30	5 25	401	403			
34	Deidesheimer	70	40	6 25	413	414			
36	Hochheimer	75	45	7 25	403	404			
38	Liebfraumilch	1 00	55	9 25	405	406			
40	Oberingelheimer (red)	75	40	6 75					
IMPORTED IN GLASS									
44	Niersteiner	75	45	7 25	411	412			
46	Ruedesheimer	1 25	70	11 50	407	408			
48	Ruedesheimer Berg	1 80	95	18 25	409	410			
50	Ingelheimer, red	1 00	60	10 25					
52	Assmannshaeuser, red	1 75	95	17 75	415	416			
MOSELLE WINES									
FROM MOOG W.V.V.									
	Zeltinger, 1895	80		7 50	425	426			
	Graacher, 1895	90		8 50	427	428			
	Erdener Auslese, '95	1 00		9 00	421	422			
	Brauneberger, 1895	1 25		10 00	431				
54	Elisenberger Auslese, '97	1 25	65	12 00	429	430			
56	Josephshoefer, 1895	1 50	80	12 00	433	434			
	Elisenberger Auslese, '93	1 50		13 50					
	Maximin Grünhauser, '93	1 75		15 00	435	436			
	Erdener Auslese, Seminar, 1893	2 00		22 50	439	440			
					441				
					443	444			
					445	446			
HUNGARIAN RED									
From J. Palugyay & Sons, Presburg									
58	Ofner Adelsberger	65	35	6 75	449	450			
60	Voelslauer	80	45	8 25	451	452			
62	Budai Cream	80	45	8 25					
64	Château Palugyay	1 00	55	9 25					
66	Villanyi Cabinet		65						
68	Ofner Adelsberger Cab't	1 25	65	10 25					
							CHAMPAGNES		
							OWN IMPORTATION		
		QTS.	PTS.	Doz.	Qts				
	Chablis Mousseux Dry	1 80	1 00	17 25					
	St. Peray, Mousseux	2 00	1 00	18 00					
	Duchâtel, Verzenay, rich	2 10	1 20	22 25					
	Dry Royal, Ackerman Laurance Saumur	2 00	1 00	20 75					
	Brut Royal, " " " "	2 00	1 00	20 75					
	Sparkling Moselle Schultz	2 00	1 10	21 25					
	Pommard Mousseux (red)	2 10	1 20	21 25					
MOET & CHANDON									
	White Dry Sillery	2 60	1 35	26 25					
	Green Seal (SWEET)	2 60	1 35	25 25					
	Cuvée 3 Ex. Qual. '93	3 50	1 75	33 25					
	G. H. Mumm's Extra Dry	3 25	1 65	30 75					
	" " Cordon Rouge	3 50	1 75	33 75					
	Pommery Sec	3 50	1 75	32 50					
	Pommery, nature '93	3 50	1 75	33 75					
	Pommery, Extra Sec '95	3 50		33 75					
	Vve Clicquot, yellow label	3 25	1 65	32 50					
	Perrier Jouët Sec, 1893								
	Reserve, Extra Dry	3 00	1 60	31 00					
	L. Roederer, Grand Vin Sec	3 00	1 60	32 50					
	St. Marceaux, Extra Dry '93	3 00	1 60	32 50					
	Ruinart Extra Quality Dry, '93	3 00	1 60	32 50					
	Duc de Montebello Sec	3 50							
	Bouché Fils & Cie	3 50	1 75	29 75					
	Imp. Champagne Cider, German	70	40	6 00					
	Piper Heidsieck, Sec, '95	3 50	1 75						
	Dry Monopole, red top	3 50	1 75						
							CIGARS		
		Each	Per	Box					
			Of	Price					

Source : New York Public Library, "Mouquin Restaurant & Wine Co", 1901, url: <https://nypl.getarchive.net/media/lunch-held-by-mouquin-restaurant-and-wine-co-at-454-sixth-aveny-rest-d91e40>.

Le voyage en Amérique en 1903 est un séjour de plusieurs mois. C'est aux États-Unis de Raymond de Luze a passé le plus de temps, mais dès le début de son rapport sur ce pays, il reconnaît son échec dans le soutien à la commercialisation des marques Royal tout en pointant le prix élevé de ces vins comme frein à la marche des affaires : « Il m'a été impossible, à mon grand regret, de pousser nos marques « Dry-Royal » et « Brut-Royal » ainsi que je l'aurais désiré, le prix de ces vins étant trop connu et le bénéfice que les

¹⁴³⁶ ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1902.

négociants en vins de New-York pourraient faire sur la vente de ces vins, par suite, trop limité »¹⁴³⁷. De plus, le Brut-Royal se substitue au Dry-Royal qui « n'est pas trouvé assez sec », « le goût américain ayant changé ». Raymond de Luze a dû négocier et composer avec les agents des principales villes américaines de Boston, New-York, Philadelphie, la Nouvelle-Orléans, Chicago et San Francisco : il est toutefois parvenu à régler quelques affaires et a su placer ses propres intérêts familiaux.

Si à Boston, les agents Codman et Holl & Co n'ont pas vendu les 28 caisses de Brut-Royal, échangées contre 28 caisses de Dry-Royal, De Luze s'appuie sur la marque de fantaisie « Baron R. De Luze, Dry-Comet » et propose de fixer dans différentes villes des agences de cette marque, « meilleur moyen de créer une vente sérieuse »¹⁴³⁸. C'est ainsi qu'il confie l'agence de cette marque à James de Fremery & Cie de San Francisco pour toute la Californie et la côte du Pacifique au prix de 22\$ la caisse de 12 bouteilles pour le commerce ou 25\$ à la vente au détail, dans les mêmes conditions que les agents S.S. Pierce Co de Boston ; il fait de même à la Nouvelle-Orléans, « une ville où on consomme beaucoup de Champagne », avec 25 caisses d'essais auprès de messieurs A.M & J. Solari. À Chicago, les 25 caisses de Dry-Royal déposées à Otto Schmitt Wine Co ne sont pas vendues et messieurs Hanna & Hog souhaitent prendre en consignment cent caisses de la marque « Baron R. De Luze, Dry-Comet » mais à condition de prendre un voyageur de commerce pour la lancer : c'est Édouard Collet, un ami de Raymond de Luze, qui est choisi mais les conditions sont refusées par le conseil d'administration. De Luze estime en effet les dépenses à 25 000F par an pour arriver à vendre une marque de fantaisie à hauteur de 500 caisses par an, ce qui est considérable pour une qualité de vins qui n'est pas Royal. À Philadelphie, il confie l'agence à messieurs John Wagner & Sons, agents de la maison de Champagne Ayala & Cie d'Ay et... de la maison Alfred de Luze et Fils de Bordeaux, entreprise de la famille de Raymond de Luze¹⁴³⁹.

¹⁴³⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

¹⁴³⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

¹⁴³⁹ S. Pacteau de Luze, *Alfred de Luze, un négociant en vins à Bordeaux (1797-1880) à travers sa correspondance privée*, Éditions Confluences, 2016.

C'est à Boston et à New-York que la vente des vins mousseux est toutefois la plus importante. Elle est amenée à croître, par l'activité des agents et le placement dans les restaurants et clubs selon le rapport de Raymond de Luze. Les marchands de Boston, S.S. Pierce Co, fondent les espoirs du jeune administrateur délégué et voyageur de commerce car ils « ont obtenu un très joli résultat pour la première année et l'ordre de réserve (...) qu'ils m'ont remis me dispense de vous dire quel intérêt croissant ces messieurs prennent à la vente ainsi qu'au succès de cette marque (Dry-Comet) » écrit-il. En outre, les agents de la maison S.S. Pierce Co ont des intérêts dans la maison Park & Tilford de New-York : Pierce est en effet nommé directeur de cette maison tandis que Park est nommé directeur dans celle de Pierce, formant ainsi un « trust de l'épicerie » des plus favorables aux vins mousseux de la compagnie. La maison Park & Tilford commande 100 caisses de « Dry-Comet » en sus des 25 déjà commandées auprès de S. S. Pierce Co, « ce qui prouve que cette maison est décidée à mettre le vin sur son prix-courant et à le pousser dans sa clientèle qui est de beaucoup la plus importante de New York et de tous les États-Unis »¹⁴⁴⁰. Outre ces deux importantes maisons de commerce de produits d'épicerie, la marque de fantaisie « Dry-Comet » est vendue sur la carte des restaurants et hôtels de New-York : Café Savarin mais aussi Café Martin (Image 17), du Sherry Restaurant, « un des plus importants de New-York », au Hardware Club ou encore au Waldorf Astoria Hôtel.

Raymond de Luze tire un bilan positif de son séjour États-Unis : « je suis persuadé que nous arriverons sous peu à créer une vente soutenue et sérieuse de notre Dry-Comet aux États-Unis, vente qui au début sera peut-être de mille caisses par an et ne pourra qu'augmenter, étant donné le bénéfice énorme que nos agents feront sur la vente de ce vin, bénéfice qui, pour le détail, se monte à environ 9 dollars par caisse »¹⁴⁴¹. Son rapport démontre cependant que les vins Brut et Dry-Royal ont bien des difficultés à s'imposer dans ce vaste pays. La structure du marché et le goût sont différents de ce qui a cours en Angleterre et du Canada. Il considère d'autant plus que les États-Unis sont un marché d'avenir que c'est la marque de fantaisie qui porte son titre de Baron, reçu par son grand-

¹⁴⁴⁰ ADML, Fonds AL, 222J1360, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

¹⁴⁴¹ ADML, Fonds AL, 222J1360, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

père du Grand-Duc Louis III de Hesse en 1875, et son nom qui ont le plus de succès auprès des agents et des clients des villes de la côte Est¹⁴⁴². À défaut de soutenir les vins mousseux Royal, il réussit à imposer ces vins de fantaisie dans les villes de l'Ouest américain.

Les Brut-Royal et Dry-Royal arrivent toutefois à s'exporter dans le monde entier, notamment dans les colonies d'Afrique, d'Asie et de l'Océanie de l'Empire britannique.

Image 17 : Photographie de l'hôtel et café Martin à New-York, 1890



Source : New York Public Library, "Hotel Martin & Café Martin; small bricks building with storefront", 1890, url: <https://nypl.getarchive.net/media/hotel-martin-and-cafe->

¹⁴⁴² S. Pacteau de Luze, *Alfred de Luze...*, op. cit., p. 80.

2.3.2. Réseaux et exportations dans le monde

a) Évolution générale des expéditions de Royal dans le monde : *ante* 1895 à 1903

De 1895 à 1903, une partie des 70 à 80% des exportations de vins mousseux en Outre-Manche est en transit, destinée à la réexportation depuis les villes et les ports anglais, vers l'Amérique du Nord et les colonies britanniques mais également celles des puissances européennes dans les pays d'Afrique, d'Asie et d'Océanie. Les exportations directes de Royal vers des destinations étrangères en dehors du Royaume-Uni sont faibles : elles demeurent inférieures au volume total de caisses expédiées Outre-Manche chaque année.

Dans le Graphique 29, les courbes des expéditions de caisses de Royal démontrent que la croissance à l'international de 1882 à 1903 est relativement plus stable qu'au Royaume-Uni, avec une augmentation quasiment continue de 1882 à 1895 avant une situation plus contrastée par la suite. En chiffres absolus, de 1882 à 1903, le rythme de croissance des exportations internationales est même supérieur à celui des exportations Outre-Manche : le nombre de caisses expédiées est multiplié par près de 12 contre 7. Pour autant, le volume de caisses de Royal à l'international reste inférieur et n'évolue pas de la même manière que les caisses pour le Royaume-Uni.

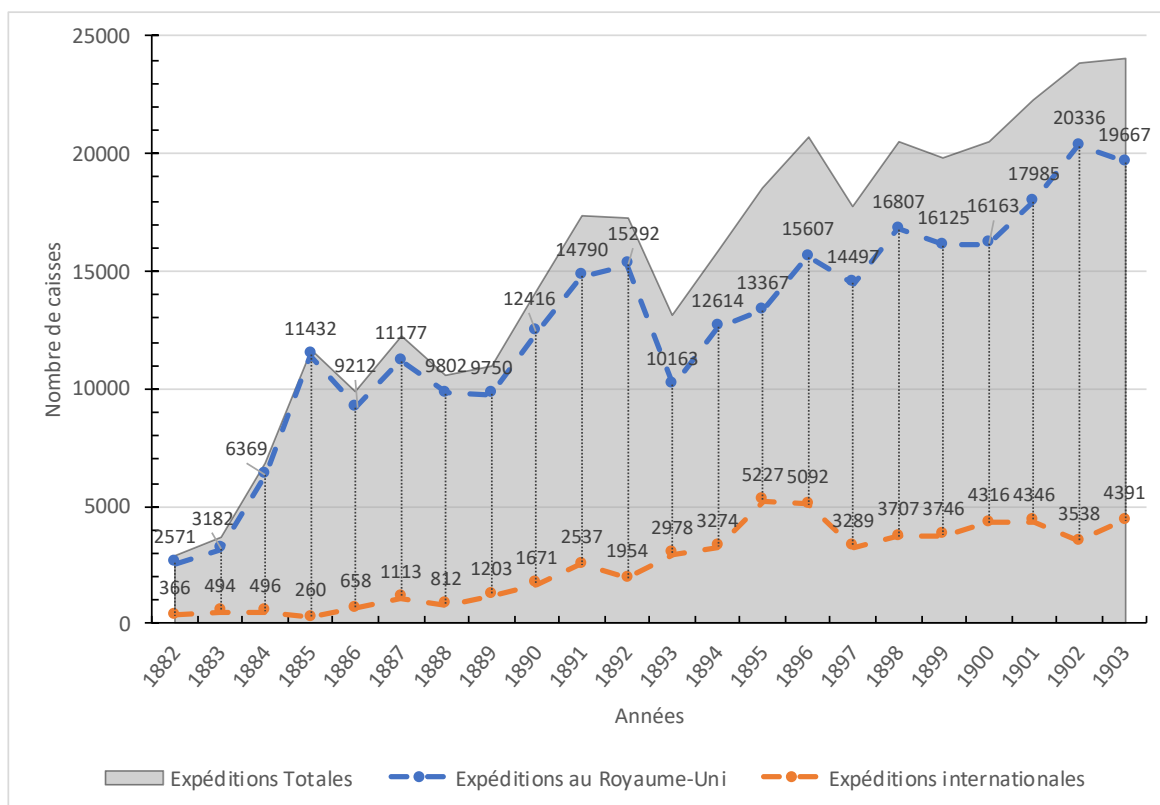
De 1882 à 1885, alors que les expéditions de Royal vers le Royaume-Uni doublent d'année en année, celles vers le monde entier augmentent très faiblement voire décroissent en 1885 avant de croître chaque année de plusieurs centaines de caisses jusqu'en 1891. En 1892, alors que les expéditions vers le Royaume-Uni augmentent, celles à l'international diminuent et lui sont 7,8 fois inférieures, ce qui constitue l'écart le plus important entre les deux courbes sur toute la période. En 1893, c'est le contraire, les expéditions outre-Manche chutent alors que celles vers le monde sont en hausse : l'écart se réduit et en 1895, les exportations internationales représentent alors 39% du volume des expéditions au Royaume-Uni.

À partir de 1896, l'évolution des courbes des expéditions de caisses de Royal ne se suivent plus : celle des expéditions à l'international diminue puis croît péniblement de quelques centaines de caisses par an tandis que la courbe

des expéditions outre-Manche montre une croissance linéaire, à peine perturbée par quelques diminutions en 1897 et 1899-1900. L'écart de volume de caisses entre les deux destinations se creuse et des évolutions contraires surviennent en 1902 et 1903.

Si le nombre de caisses expédiées à l'international demeure modeste au regard des exportations vers l'Angleterre, elles sont toutefois en nette augmentation de 1882 à 1903 et représentent, à partir de 1893, une part non négligeable des exportations totales, aux alentours de 20%, sauf en 1895 elle est plus près des 30%, comme le figure l'écart entre la courbe pleine grise des exportations totales et la courbe bleue pointillée des exportations au Royaume-Uni dans le Graphique 29.

Graphique 29 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1882-1903



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

b) Régions et pays des expéditions mondiales de Royal en 1894, 1898 et 1902

Les livres d'expédition de Royal enregistrent annuellement les envois de bouteilles et de demi-bouteilles en France et dans les pays (Australie) ou ensemble de pays étrangers (Égypte, Maroc, Algérie) et régions étrangères (Amérique du Nord), avec l'identification systématique des acteurs, et pour la plupart, le lieu de destination des vins mousseux Royal.

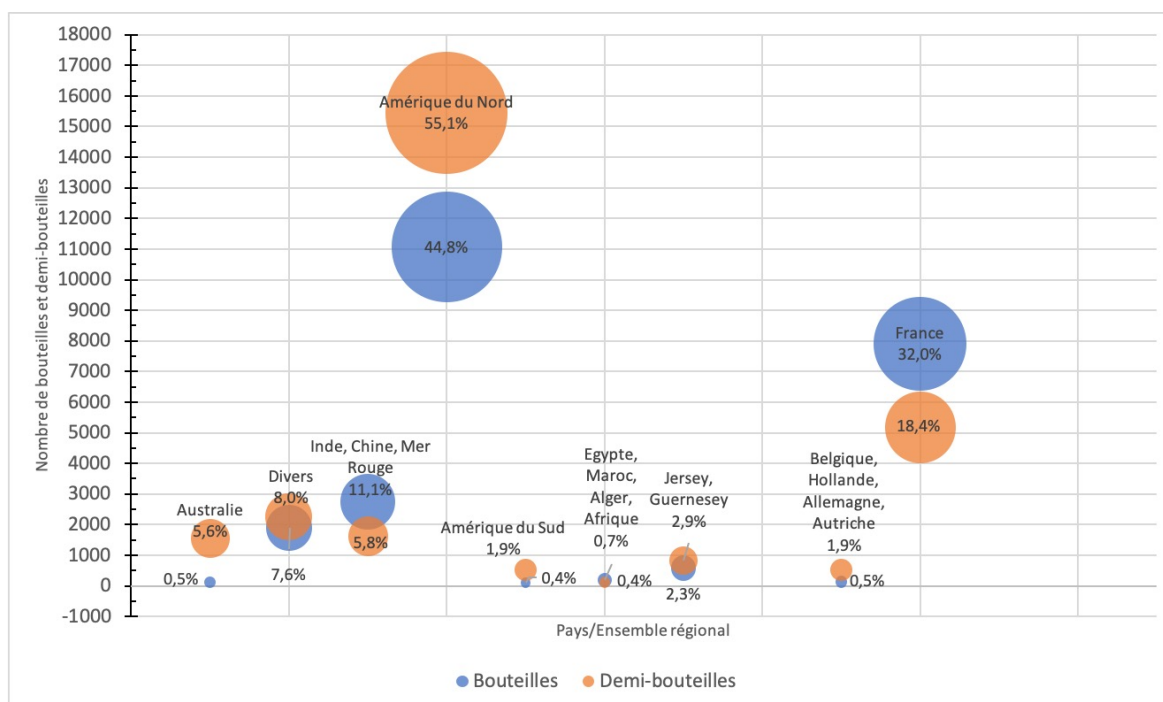
Le regroupement des expéditions de bouteilles et demi-bouteilles par pays, ensemble de pays ou régions facilite la représentation graphique des expéditions de Royal dans le monde ; les graphiques qui suivent reprennent la nomenclature et l'ordre des registres, au détriment d'une localisation par ville. Mais dans les registres, toutes les localisations ne sont pas précisées à l'échelle de la ville. La catégorie « Divers » regroupe en effet les expéditions non localisées, celles qui ne sont pas enregistrées par la Compagnie dans la colonne de la région qui correspond pourtant à la ville indiquée car la destination finale peut être différente ; cette catégorie comptabilise en outre les chiffres ajoutés après les inventaires d'avril et d'octobre. La catégorie « Amérique du Nord » n'existe pas dans le registre mais à partir de 1908 est créé la catégorie « Amérique du Nord, États-Unis, Mexique » : cette nomenclature a été reprise en se contentant de la définition contemporaine de l'Amérique du Nord, qui regroupe le Canada, les États-Unis et le Mexique, et de l'appliquer aux données de 1894 afin de distinguer l'Amérique du Nord, étudié en détail précédemment, de l'Amérique du Sud.

À partir de ces catégories territoriales diverses, des chiffres sur les bouteilles et demi-bouteilles expédiées, l'étude de cas se concentre sur la lecture quantitative des expéditions mondiales sur trois années (1894, 1898 et 1902). Les données sur les acteurs et les localisations des expéditions permettent de subdiviser cette lecture et de réaliser une analyse qualitative à l'échelle d'un agent et d'une ville.

Le Graphique 30 sur les expéditions de bouteilles (24 720) et de demi-bouteilles (28 073) de Royal en 1894 à l'international montre que l'Amérique du Nord - les villes d'Ottawa et de Montréal au Canada et surtout New-York aux États-Unis - concentre plus de 55% des demi-bouteilles (15 456) et près de 45%

des bouteilles expédiées (11 064), principalement par l'activité des agents Douglas et Taylor. C'est la deuxième destination des vins mousseux Royal Ackerman-Laurance après le Royaume-Uni, avant même la France.

Graphique 30 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1894



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894.

La France est en effet la troisième destination des vins mousseux Royal avec une préférence pour les bouteilles qui représentent près du tiers des expéditions totales (7 911) contre 18,4% pour les demi-bouteilles. Pour la France, il n'y a pas ou peu d'informations sur l'identité et la localisation des destinataires ; en 1894, un certain Denis à Paris reçoit 60 bouteilles et en 1902, les Gilbey se font envoyer des bouteilles dans leur château de Loudenne dans le Médoc tandis que 264 bouteilles et 480 demies sont expédiées à l'hôtel Métropole à Monte Carlo : c'est la clientèle anglaise en France qui est ici ciblée mais ces quelques données ne permettent pas de restituer fidèlement les destinations et les destinataires de ces expéditions de Royal en France.

La quatrième destination est un ensemble géographique vaste, de l'Inde, par la Chine jusqu'à « la Mer Rouge », ce qui inclut donc les colonies européennes

des côtes de l’Afrique de l’Est, Subsaharienne ainsi que l’Égypte : il s’agit surtout de colonies et territoires britanniques. Comme en France, les bouteilles sont plus nombreuses dans les expéditions que les demi-bouteilles alors que les villes de destination renseignées en 1894 sont en Inde britannique : Calcutta, Madras sur le littoral Est, Travancore à la pointe sud, Bombay, Karachi, sur les côtes Ouest¹⁴⁴³. Ces expéditions en Inde sont principalement du fait de l’agent Fitye & Cie mais aussi de Bishop & Sons depuis Londres et de Sayce depuis Liverpool, ce qui nous permet de constater le rôle d’intermédiaires de ces agents pour accéder aux marchés coloniaux britanniques.

Hormis la catégorie « Divers » qui, quoique importante au regard du nombre de bouteilles (1 889) et de demi-bouteilles (2 250), ne peut être l’objet d’une lecture qualitative, la cinquième destination est encore britannique puisqu’il s’agit de l’Australie qui importe beaucoup de demi-bouteilles (1 560) pesant toutefois peu dans le total des expéditions (5,6%).

Les îles anglo-normandes de Jersey et Guernesey, déjà approvisionnées en vins mousseux de Saumur au temps de Jean-Baptiste Ackerman au milieu du XIX^e siècle, sont devant les pays et les empires de l’outre-Rhin réunis, c’est-à-dire la Belgique, la Hollande, l’Allemagne et l’Autriche. La concurrence des vins mousseux allemands limite les exportations dans les territoires de l’Europe du Nord et de l’Est, même si la Belgique bénéficie d’un budget publicité de quelques milliers de francs par an, 3 000 F en 1896 et 4 000 F en 1897¹⁴⁴⁴.

Enfin, moins de cent bouteilles mais plus de 500 demies sont expédiées en Amérique du Sud, vers les villes de Buenos Aires en Argentine et de Valparaiso au Chili, par des marchands anglo-saxons, sujets britanniques ou citoyens des États-Unis ; seulement quelques centaines sont expédiées en Afrique du Nord¹⁴⁴⁵.

Le Graphique 31 montre un tout autre tableau des expéditions de Royal en 1898 : 32 376 bouteilles et 25 814 demi-bouteilles. Le volume total de vins expédiés est en augmentation. La France devient la deuxième destination après

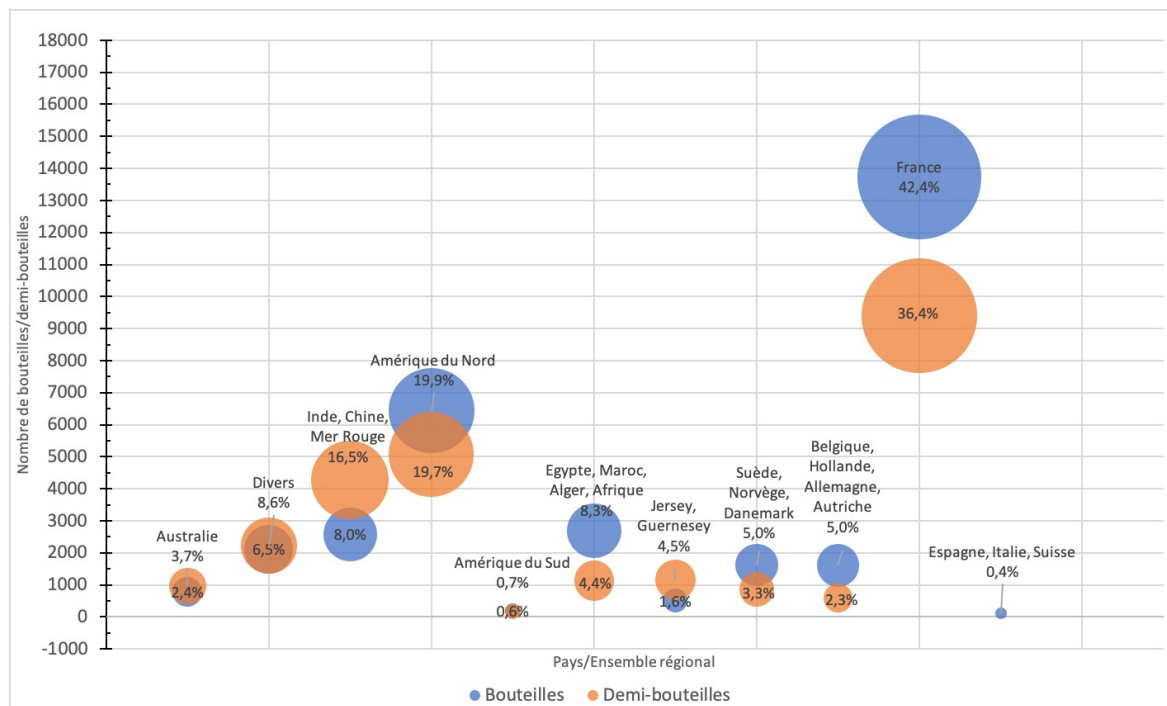
¹⁴⁴³ M. Dorigny, J.-F. Klein, J.-P. Singaravélou, M.-A., De Suremain, *Grand Atlas des empires coloniaux...*, op. cit., p. 110.

¹⁴⁴⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Décisions du conseil d’administration, 21 décembre 1895 et 2 février 1897.

¹⁴⁴⁵ Il est intéressant de noter que l’Algérie, alors colonie française, est un territoire distinct de la France : cette distinction se retrouve également dans les statistiques les chiffres sur les exportations de la *Revue des vins et liqueurs* basés sur les données des douanes.

le Royaume-Uni et concentre plus de 42% des expéditions de bouteilles (13 741) et plus de 36% de celle de demi-bouteilles (9 401), loin devant l'Amérique du Nord avec ses 6 433 bouteilles et 5 076 demies, soit pour sa part environ 20% des expéditions totales, des deux tailles de bouteilles.

Graphique 31 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1898



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1898

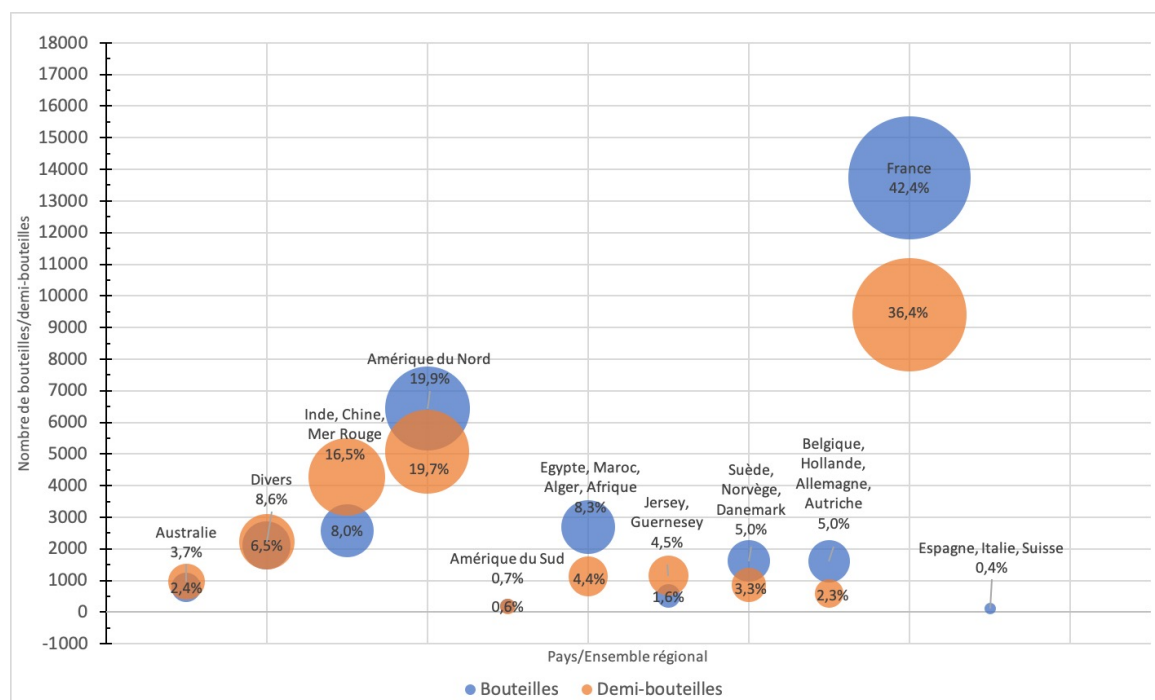
La part des expéditions de demi-bouteilles en Inde et en Chine, à Shanghai port ouvert, à Hong Kong et Singapour alors sous domination britannique, et au Japon à Yokohama, augmente significativement de près de 11 points tandis que celle des bouteilles diminue de 3 points environ mais en nombre, elle baisse de peu (2 748 à 2 580 demi-bouteilles). La catégorie « Divers » demeure toujours très importante mais les expéditions en Afrique du Nord, de l'Égypte au Maroc ont considérablement augmenté, passant de 180 bouteilles et 120 demies en 1894 à 2 687 et 1 131 en 1898, devant l'Australie. Le territoire australien est relégué après l'ensemble Suède, Norvège, Danemark qui apparaît pour la première fois avec des expéditions légèrement supérieures à l'ensemble d'Outre-Rhin, de plus de 1 600 bouteilles à près de 850 demies. Nous remarquons que

les pays d’Afrique du Nord, de l’Europe centrale et septentrionale importent plus de bouteilles que de demi-bouteilles, visiblement influencés par un mode de consommation « à la française ». Enfin, si les expéditions de demi-bouteilles de Royal vers Jersey et Guernesey augmentent considérablement, passant de 580 à 1 152, celles de bouteilles diminuent de quelques dizaines, ce qui est suffisant pour reléguer les îles en bas du classement, avec l’Australie. Les expéditions vers l’Amérique du Sud ont tendance à diminuer tandis que quelques dizaines de bouteilles seulement sont expédiées en Espagne et en Italie.

En 1902, les expéditions de Royal dans le monde ont globalement diminué par rapport à 1898 avec 2 7726 bouteilles et 23 895 demi-bouteilles. La France est toujours en tête des expéditions de bouteilles avec une légère hausse de sa part dans le total, près de 46%, alors que le nombre absolu diminue, contre 35% environ des expéditions totales de demi-bouteilles soit une baisse de 1,3 points (Graphique 32). L’Amérique du Nord se rapproche de la proportion de la France dans les expéditions de demi-bouteilles avec près de 30% du total soit 10 points de plus qu’en 1898 mais les expéditions de bouteilles chutent de 6 points, passant de 6 433 à 4 134 bouteilles. Les expéditions vers l’Afrique du Nord, avec une forte proportion de bouteilles, dépassent largement celles vers l’Asie sous influence britannique, ce qui consolide notre hypothèse de la recherche par la Compagnie d’une voie progressive indépendante vis-à-vis de son réseau anglais, en s’orientant vers les territoires sous influence militaire ou commerciale française. L’Inde et la Chine ont en effet les mêmes proportions dans les expéditions que les pays d’Europe centrale, aux alentours de 4% tandis que les expéditions vers l’Australie diminuent globalement, malgré le même nombre de demi-bouteilles entre 1898 et 1902, 960.

Cette tendance est contrebalancée par l’augmentation des volumes et de la place des îles de Jersey et Guernesey dans les expéditions, qui prennent la cinquième position, ce qui est mieux qu’en 1894 avec plus de 8% des demi-bouteilles et 3,6% des bouteilles. Enfin, si les exportations vers l’Amérique du Sud augmentent par rapport à 1898, avec 864 bouteilles et 1 056 demi-bouteilles, celles vers l’Europe septentrionale baissent tandis que celles vers l’Espagne, l’Italie et la Suisse augmentent. L’Afrique du Sud importe 240 bouteilles et 384 demi-bouteilles.

Graphique 32 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1902



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1902.

Pour conclure, la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme en 1894 est une réponse à la perte du procès contre le syndicat du commerce des vins de Champagne et ses conséquences tant financières que morales. Loin de signifier la fin de l'entreprise familiale, la nouvelle société associe toutefois amis et partenaires commerciaux de l'ancienne maison qui entrent dans le capital ; la transformation doit permettre de pérenniser l'entreprise au-delà de la famille Ackerman tout en sécurisant son capital et en garantissant la permanence de ses pouvoirs et de confortables revenus dans la société. Malgré le changement de forme juridique, l'entreprise s'inscrit dans la continuité du fonctionnement de la maison Ackerman-Laurance.

Les documents légaux de la société anonyme offrent de précieuses sources pour comprendre son organisation et sa gestion, notamment les fonctions et revenus de ses acteurs et actrices, de la base au sommet de la hiérarchie : de la majorité des travailleurs ouvriers et employés dont le sexe et les fonctions déterminent les revenus à une minorité d'administrateurs qui tirent leurs revenus non pas de leur travail mais bien de leur capital. Les archives de la société nous

ont également permis de restituer le processus de production et les mécanismes de commercialisation des vins mousseux des marques Brut-Royal et Dry-Royal. Les Royal représentent en volume comme en valeur la majorité des vins mousseux de l'entreprise. Nous avons vu que les cuvées de Royal étaient produites à partir de vins ligériens, de vins de petite qualité du Languedoc et des vins de qualité de Gironde et de Bourgogne qui servent également à élaborer, avec d'autres alcools, la liqueur d'expédition afin de doser la douceur du vin. Ces vins mousseux sont l'objet d'importantes dépenses en publicités et échantillons afin d'en soutenir la vente. Les Dry-Royal sont les vins mousseux les plus exportés en bouteilles et surtout en demi-bouteilles en Angleterre mais également dans nombre de pays étrangers liés de près ou de loin à l'Empire colonial britannique qui contrôle le commerce des vins dans le monde. Cependant, les hommes à la tête de la Compagnie cherchent de plus en plus à s'affranchir de la dépendance à Londres dans la production et à l'accès au marché.

Crise intestinale et crise du marché au début du XX^e siècle vont précipiter cette tendance à l'émancipation, avec des résultats plus ou moins contrastés pour la Compagnie et ses acteurs.

Chapitre 6 – Crises, bouleversements et fin de règne dans la maison Ackerman-Laurance à l’aube du XX^e siècle (1904-1914)

La deuxième décennie de la Compagnie générale de vins mousseux de Saumur débute par une première crise au sommet car si le volume des exportations de vins mousseux augmente jusqu’en 1903, les bénéfices et les dividendes décroissent cette année-là. Paul Aubert est vivement mis en cause par les autres administrateurs et actionnaires français, ce qui a de lourdes conséquences sur la direction de la société mais également sur les relations et l’état des affaires avec les partenaires anglais. Les agents Bishop & Sons connaissent par ailleurs d’importants problèmes financiers et familiaux qui menacent la commercialisation outre-Manche et dans le monde.

La nouvelle administration, en accord avec ses propres vues sur la direction et la gestion de la Compagnie, modifie quelque peu sa politique dans la production et la commercialisation des vins mousseux afin de poursuivre la construction d’une voie propre d’accès au marché. Malgré les réformes, les données montrent une réduction du volume de production et une baisse de la vente des vins sur les marchés anglo-saxons, en crise, avec pour conséquence une décroissance des expéditions : les exportations vers le Royaume-Uni sont touchées mais l’outre-Manche reste la destination première. De fait, l’entreprise connaît une baisse de ses bénéfices et des dividendes.

Cette deuxième décennie, à l’aube du XX^e siècle, est aussi le crépuscule de l’entreprise sous la direction « familiale » des Ackerman alors qu’un conflit mondial pointe à l’horizon et met en péril l’avenir de la première maison de vins mousseux de Saumur. C’est aussi le temps, pour l’entreprise, de regarder dans le miroir et de mettre en valeur ses origines, par la mémoire de sa fondation et par le culte de Jean-Baptiste Ackerman, au moment où Louis-Ferdinand Ackerman se retire définitivement de l’entreprise : l’avenir de la Compagnie est alors plus qu’incertain.

1. Crise intestine et bouleversements à la tête de l'entreprise

1.1. Une violente valse saumuroise (novembre 1903-avril 1904)

1.1.1. La sortie de piste de Paul Aubert

Paul Aubert, outre son ascension dans la maison Ackerman-Laurance jusqu'à l'administration de la Compagnie, est aussi administrateur du château et des vignes de Loudenne pour les Gilbey. Le girondin est membre du conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent depuis 1900 et président du syndicat des vins mousseux de Saumur en 1904¹⁴⁴⁶. C'est un homme devenu riche et puissant par le commerce des vins et dans le commerce des vins en Saumurois et bien au-delà. Il est très apprécié par les partenaires anglais, notamment par les hommes de la maison Gilbey, dont il est un allié et un ami : cette complicité est de moins en moins comprise et passe de plus en plus aux yeux des autres administrateurs de la Compagnie comme un délaissement des intérêts Ackerman-Laurance au profit de ceux de la maison Gilbey.

Le 23 novembre 1903, moins d'un mois après la clôture de l'exercice 1902-1903, Paul Aubert demande au conseil d'administration de le relever de ses fonctions d'administrateur délégué : il démissionne¹⁴⁴⁷. Aucun motif n'est donné dans le registre des délibérations du conseil d'administration mais un premier courrier, un mois plus tard, issu de la maison W. & A. Gilbey, sous-entend que c'est sur fond de conflits au sommet de la compagnie que Paul Aubert a été poussé à la démission¹⁴⁴⁸. Son départ inquiète en effet les partenaires anglais du Panthéon, siège de la maison Gilbey, qui signalent à Louis-Ferdinand Ackerman qu'ils ont discuté des circonstances du retrait d'Aubert de ses fonctions de

¹⁴⁴⁶ B.N.F., *Gallica*, *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1904, Chronique, p. 244.

¹⁴⁴⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, délibérations du conseil d'administration, 23 novembre 1903.

¹⁴⁴⁸ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre W. & A. Gilbey à Monsieur le président du CA de la Compagnie générale des vins mousseux, 23 décembre 1903.

directeur de la Compagnie lors de leur propre conseil d'administration. Ils comptent demander des explications lors de l'assemblée générale de la Compagnie qui doit se tenir en février 1904. Ils précisent que « leurs intérêts mutuels directs et indirects se trouvent gravement mis en danger » et remettent en cause « l'action récente du bureau [conseil d'administration] » puis désapprouvent les « manières qui ont été adoptées pour remercier l'un des plus efficient dirigeant de la Compagnie »¹⁴⁴⁹. De plus, les hommes du Panthéon affirment qu'il est nécessaire qu'une enquête approfondie sur la question de l'évaluation des stocks, des marchandises, du double point de vue « de la loi et de l'équité », soit réalisée afin que la société puisse être placée sur une base solide : les partenaires anglais avaient déjà demandé à réviser le mode d'évaluation des actifs mobiliers dans la décennie précédente, sans succès. En outre, ils demandent « une ventilation complète des affaires de la société à ce stade », indispensables pour le bien-être futur de l'entreprise mais surtout pour sauvegarder leurs propres intérêts dans la compagnie, notamment face au changement de direction qui est à leur détriment et est perçu comme un acte de défiance¹⁴⁵⁰.

Lors de l'assemblée générale de février 1904, avant de traiter l'ordre du jour, une demande émane « d'un groupe d'actionnaires » composé des hommes de la maison W. & A. Gilbey mais aussi d'Eugène Pelpel de Paris et de la fille Chasseloup de Châtillon de Saumur, parente de Paul Aubert. L'heure est au règlement de comptes : d'un côté un groupe de petits actionnaires autour de Paul Aubert face aux principaux actionnaires et administrateurs que sont les frères de Luze, de Laulanié et Ackerman qui font bloc.

La maison W. & A. Gilbey est représentée par Sir James Blyth, présent physiquement lors de l'assemblée générale à Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il ne parle pas français : c'est donc Paul Aubert qui traduit. Si James Blyth demande

¹⁴⁴⁹ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre W. & A. Gilbey à Monsieur le président du CA de la Compagnie générale des vins mousseux, 23 décembre 1903.

¹⁴⁵⁰ « We hold that a thorough investigation of the question of the valuation of stocks is necessary in order that from the point of view of both law and equity your company may be placed upon a sound and comprehensive basis. Further, we believe that a complet ventilation of the Company's affairs at this juncture will not only be conductive to the future welfare of the concern as a whole but will enable us to take such steps as may be necessary to safeguard our own particulars interests, more especially face of the change in the Board of Management, which feel can only be greatly to our detriment ». ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre W. & A. Gilbey à Monsieur le président du CA de la Compagnie générale des vins mousseux, 23 décembre 1903.

un examen des livres de la société, c'est parce qu'il redoute que l'actif de la compagnie soit surestimé et en conséquence, que les actionnaires soient privés d'une portion de leurs dividendes légitimes¹⁴⁵¹. Louis-Ferdinand Ackerman se charge de donner les explications et de défendre l'organisation et la gestion de la Compagnie, notamment sur la question des actions et de leurs dividendes.

Il explique que la comptabilité « très étudiée » adoptée pour la société anonyme en 1894 est une importation d'Angleterre réalisée par Paul Aubert et que la première version des actions à intérêt fixe cumulatif, sans aucune participation aux bénéfices, « mettait à l'abri de toute majoration de dividende » et permettait de jouer la prudence par la constitution de réserves. Le mode de comptabilité a continué d'être approuvé après la transformation des actions de 1^{ère} et de 2^e priorité en une seule action de priorité avec intérêt fixe et 30% aux bénéfices en 1900 mais Ackerman met en garde sur ce système d'addition des intérêts qui « pourrait être funeste en certains cas, celui de guerre par exemple, alors que les affaires, les bénéfices, tout s'arrête, excepté les intérêts qui, seuls, continuent de courir »¹⁴⁵². En cas de baisse des fonds de réserves à 100 000 F, Ackerman propose de supprimer l'addition des intérêts sur le prix d'achats des vins. Sir James Blyth pose la question de la légalité de ce système, point d'honneur pour la maison W. & A. Gilbey au point qu'elle pourrait se retirer du capital. La question du maintien ou de la suppression de l'addition des intérêts est soumise au vote : la majorité des actionnaires vote pour le maintien d'un taux de 5%. Paul Aubert contre-attaque et se défend d'avoir apporté d'Angleterre un mode de comptabilité désormais contesté : « (...) j'ai suivi seulement les anciens errements » dit-il « (...) Mais je n'ai point apporté de changement dans la comptabilité qui était établie dans la maison Ackerman-Laurance auparavant »¹⁴⁵³. Sur d'autres points encore Paul Aubert est obligé de contredire les explications données par les administrateurs sur les causes de sa démission.

Des différends entre Paul Aubert et les autres administrateurs couvent depuis plus d'une décennie mais ce sont les frères De Luze qui mettent le feu aux poudres. Avant le conseil d'administration du 23 novembre 1903, Raymond

¹⁴⁵¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904.

¹⁴⁵² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 92.

¹⁴⁵³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 95.

de Luze propose de supprimer le poste de sous-directeur occupé par Étienne Girault afin d'économiser 10 000 F par an et de répartir ses tâches entre les trois administrateurs délégués : Frédéric de Luze approuve, Ackerman et De Laulanié ne se prononcent pas mais Aubert refuse catégoriquement car « M. Girault, [est] depuis plus de trente ans dans la maison, rendant des services que l'on ne pourrait même pas attendre de M. de Luze, ni de moi »¹⁴⁵⁴. Le directeur et administrateur délégué souhaite pouvoir s'occuper de la gestion « dans les mêmes conditions que pendant les neuf dernières années, c'est-à-dire en laissant le travail de bureau et la correspondance aux soins d'un sous-directeur » et pouvoir s'absenter de Saint-Florent pendant plusieurs mois tous les ans pour ses affaires personnelles, notamment avec la maison W. & A. Gilbey, condition de son acceptation de ses fonctions d'administrateur délégué en 1894. Louis-Ferdinand Ackerman souligne que la situation a changé, que la production et l'exportation des vins mousseux ont augmenté, ce qui requiert le travail à plein temps et la présence d'Aubert à Saint-Florent. Il lui demande donc « de renoncer à s'absenter à l'avenir » mais devant son refus, il est « mis en demeure de s'assujettir à résider à Saint-Florent d'une façon permanente ou de se retirer dès aujourd'hui de la gestion ». Aubert présente alors sa démission : elle est acceptée à l'unanimité. Les autres administrateurs n'insistent pas.

Le point de discorde se fixe donc sur l'absence et l'indisponibilité de Paul Aubert à la direction de la Compagnie au siège social. Du point de vue du conseil d'administration, ce n'est pas un droit mais une tolérance qui ne peut plus être accordée alors qu'il est le mandataire salarié et que deux autres administrateurs délégués qui travaillent à temps plein ne sont pas aussi bien payés que lui. Ils le sont moins que le traitement fixe du sous-directeur Girault : « les trois délégués ont les mêmes devoirs, les mêmes responsabilités, par conséquent les mêmes droits ». Pour Louis-Ferdinand Ackerman, reconnaître les conditions demandées par Paul Aubert comme un droit créerait un « tel précédent qu'il jugerait de nature à causer dans l'avenir les abus les plus graves, les plus nuisibles aux intérêts de notre société ». Ludovic de Laulanié abonde dans le même sens : « Les situations de nos délégués sont égales. Si l'un peut demeurer à Paris, pourquoi pas le second à Bordeaux et le troisième à Nice ? Ce serait l'anarchie !

¹⁴⁵⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 103.

En supposant même que les délégués se remplacent l'un par l'autre, les intérêts de notre compagnie ne seraient pas respectés »¹⁴⁵⁵. Paul Aubert coûte cher aux actionnaires pour le peu de temps passé à l'administration de la société car les frais de gestion (25%) sont prélevés sur le bénéfice net, avant les dividendes distribués aux actions ordinaires. Or, la détention de ses propres actions ordinaires « qui ne lui ont rien coûté », « lui assurent toujours une participation presque égale au maximum de la gestion entière ». Enfin, Aubert est accusé d'une « intervention très regrettable » auprès des Gilbey qui a créé des « inquiétudes » uniquement « dans un intérêt personnel contraire à ceux de notre société » et de séparatisme vis-à-vis des autres administrateurs selon Louis-Ferdinand Ackerman.

Paul Aubert expose alors sa version des faits. En 1887, il se retire de la partie active de la maison Ackerman-Laurance à la suite de différends pour travailler au service du Panthéon tout en continuant de toucher des bénéfices. C'est au printemps 1894 que, par l'entremise des Gilbey, il accepte de prendre la direction de la nouvelle société anonyme, mais à ses propres conditions : ces informations consolident notre interprétation sur la volonté d'associer les partenaires anglais à la nouvelle entreprise. Les conditions posées par Aubert sont acceptées en décembre 1894 puis lors du renouvellement de son mandat en février 1901 : « Quand j'ai accepté de m'occuper de la gestion, j'ai bien précisé que je continuerais à vivre comme j'en avais l'habitude, à m'occuper de mes affaires personnelles et de celles de la maison W. & A. Gilbey »¹⁴⁵⁶. La remise en cause de cette situation contractualisée est d'autant moins acceptable pour Aubert qu'Ackerman valorise la part de son travail dans la croissance et la prospérité des affaires de la maison depuis des décennies par un taux de rémunération dans les frais de gestion supérieur aux autres administrateurs délégués ; il reconnaît par ailleurs que de son implication dans l'activité de la maison W. & A. Gilbey en découle un avantage pour la vente des vins mousseux dans le monde. Ackerman lui reconnaît en plus un rôle dans la paternité du « Dry-Royal » qui revient toutefois au Panthéon : « (...) il [Paul Aubert] trouve avantage à consacrer au Panthéon (W. & A. Gilbey) une partie de son temps,

¹⁴⁵⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 98.

¹⁴⁵⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

avantage qui rejaillit sur nous, car ce contact constant a singulièrement développé nos rapports avec cette maison, la première du monde pour les vins. (...) Sir James Blyth s'est dit le père plus encore que le parrain du « Dry-Royal ». C'est la vérité »¹⁴⁵⁷. Paul Aubert ne comprend pas la volonté de l'assujettir « à rester au bureau, à faire des factures, ou des copies, etc. Bref, j'ai été dans l'obligation de donner ma démission qui a été acceptée à l'unanimité » dit-il, soulignant au passage l'abandon par les autres administrateurs.

Malgré la cessation depuis le 23 novembre 1903 de ses fonctions d'administrateur délégué, Aubert conserve celle d'administrateur et « se trouve aujourd'hui dans la position qu'il désirait avoir en 1906 » précise Ackerman, date à laquelle il avait prévu de céder sa place à l'un des frères De Luze. Le président et premier actionnaire essaie de rassurer et d'apaiser les tensions :

« Il reprend avec son indépendance pleine autorité sur la direction générale des affaires de notre compagnie dont, au même titre que nous, il endosse la responsabilité. Je suis assuré que, comme M. de Laulanié & comme moi, il leur donnera toute sa sollicitude. Et, c'est toujours de vos administrateurs que continuera de venir l'inspiration des actes importants dont votre conseil confie l'exécution à ses délégués. Je termine, Messieurs, en vous remerciant de votre bienveillante attention. Elle est de bon augure & me permet l'appel le plus pressant au bon accord, à la bonne volonté de tous. J'espère être entendu et je crois, qu'étant données, la marche de nos affaires et l'importance de nos réserves, vous pouvez envisager l'avenir avec confiance et considérer vos intérêts comme parfaitement sauvegardés »¹⁴⁵⁸.

L'intervention de Louis-Ferdinand Ackerman est vaine car elle est suivie d'une contre-attaque de Paul Aubert puis de James Blyth. Ce dernier regrette la perte de « l'expérience exceptionnelle et les inestimables services (...) puissent être perdus pour la gestion de la société sans aucune compensation correspondante, en dehors d'une économie profitable dans les frais de gestion » ; il propose un arbitrage de l'incident par une à plusieurs personnes impartiales et compétentes¹⁴⁵⁹. À défaut de pouvoir préciser au président sur quelles bases se ferait cet arbitrage, la proposition est rejetée. Ces divergences

¹⁴⁵⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 99.

¹⁴⁵⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 100.

¹⁴⁵⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 105.

n'empêchent ni l'approbation des comptes, ni la répartition des bénéfices nets. Paul Aubert continue à être à la tête de la compagnie mais comme simple administrateur. Il effectue quelques voyages commerciaux en Algérie au printemps 1904¹⁴⁶⁰. Il se consacre toutefois pleinement à la présidence du syndicat des vins mousseux de Saumur qui rassemble tous les fabricants, sauf Bouvet-Ladubay en 1904, et c'est par ce syndicat que l'entreprise participe à l'exposition à Liège en 1905¹⁴⁶¹.

En décembre 1904, Aubert est souffrant voire mourant. Il met de l'ordre dans ses affaires et réclame à la compagnie ses honoraires de gestion pour les 23 jours du mois de novembre 1903 en tant qu'administrateur délégué, soit 1135,3 F qui ne lui sont payés qu'en février 1905. Il meurt le 22 février 1905 dans son appartement à Paris mais son corps est rapatrié à Saumur. Il est inhumé dans le carré protestant du cimetière de Saumur le 28 février, dans le caveau de sa la famille de son épouse née Chasseloup de Châtillon¹⁴⁶².

Très rapidement, la veuve Aubert demande au conseil d'administration le rachat des actions ordinaires de son défunt mari par la Compagnie : Ludovic de Laulanié est chargé de demander à Sir James Blyth de servir comme intermédiaire pour les bases de l'entente, sans doute afin d'éviter toute accusation de tromperie¹⁴⁶³. La veuve Aubert est cependant très active dans la défense des intérêts de la compagnie puisqu'elle livre des informations sur les prix et quantités des vins de propriétaires du Médoc en vue des vendanges et de la campagne d'achats en 1905¹⁴⁶⁴. Un *statu quo* est maintenu jusqu'à l'expiration des pouvoirs du mandat d'administrateur de feu Paul Aubert en 1906. Cela permet de laisser à la veuve Aubert la jouissance des dividendes des actions mais surtout, pour la Compagnie, de ne pas laisser la possession des ordinaires en dehors du conseil car cela « affaiblirait singulièrement notre société » confie

¹⁴⁶⁰ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Délibérations du conseil d'administration, 19 avril 1864

¹⁴⁶¹ Lors de la création du syndicat des vins de Saumur, huit signatures de maisons de vins mousseux apparaissent en bas des statuts du 24 juin 1882 : Ackerman-Laurance, Louis Duvau aîné, A. Rousteau, L. Thoreau et fils, Moreau et de Neuville, Bouvet Ladubay, J. Lorrain, Amiot et Lecluse. ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Syndicat des vins mousseux de Saumur, Statuts.

¹⁴⁶² AMS, 1 I 814, Police des inhumations, registres, protestants 1871-1934, 1904, Aubert Paul et Chasseloup.

¹⁴⁶³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril 1905.

¹⁴⁶⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 mai 1905.

Louis Ackerman¹⁴⁶⁵. Il y a également les 267 actions de priorité ainsi que les sommes portées aux fonds de réserves dont la propriété demeure celle des actionnaires. En février 1907, la veuve Aubert, représentée par Maître Jambon, accepte la proposition pour le prix de vente des 467 actions pour une somme totale de 343 576,57 F.

La participation de la famille Aubert et Chasseloup de Chatillon à la maison Ackerman-Laurance prend fin sur fond de conflits en 1904 puis de mort soudaine en 1905. Des conséquences sur les relations humaines et commerciales avec les partenaires anglais sont encore perceptibles pendant plusieurs années et la responsabilité pèse sur les épaules du nouvel administrateur délégué, Raymond de Luze. Ce dernier n'est pas étranger à la mise en cause contre celui qui fut son mentor, au point que l'on peut parler de trahison à la Brutus.

1.1.2. L'entrée en scène de Raymond de Luze

Raymond de Luze partage avec son frère cadet Frédéric de Luze une part de responsabilité dans la remise en cause et la démission de Paul Aubert en novembre 1903, pour des questions d'argent et de pouvoir, alors que c'est à ce dernier qu'il doit son ascension dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, maison Ackerman-Laurance¹⁴⁶⁶.

Au printemps 1894, alors que Paul Aubert, par la voie de Sir James Blyth, accepte l'offre d'Ackerman et de Laulanié pour l'administration et la gestion de la nouvelle compagnie, le bordelais recherche un compatriote qui puisse dans l'avenir l'aider « dans la gestion des affaires » : « j'ai trouvé M. Charles de Luze qui m'a dit : J'ai un frère qui pourrait peut-être faire votre affaire »¹⁴⁶⁷. Raymond de Luze entre au capital de la société anonyme, à l'âge de 22 ans. Il est alors le quatrième actionnaire, à égalité avec Étienne Girault en novembre 1894 ; il est employé comme voyageur de commerce jusqu'à son retour du tour du monde en février 1897. Aubert le propose comme deuxième administrateur

¹⁴⁶⁵ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre Louis Ackerman à Sir James Blyth, 26 avril 1905.

¹⁴⁶⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

¹⁴⁶⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

délégué à la fois pour avoir plus de chances de développer les affaires et « parce que, étant plus secondé, j'aurais peut-être un peu plus de liberté (...) », en concordance avec ses conditions d'acceptation de sa fonction de directeur ; « Je proposai », ajoute-t-il, « à M. De Luze de lui abandonner 5% des frais de gestion pendant la première année, 6% la seconde, 7% la troisième et ainsi de suite jusqu'à 10% »¹⁴⁶⁸. Ackerman et de Laulanié contestent ce droit que s'est arrogé Paul Aubert « de disposer ainsi à l'avance des honoraires de gestion qui ne peuvent être votés par le Conseil qu'à la fin de chaque exercice »¹⁴⁶⁹. Aubert, légitime ou non à disposer de la répartition des frais de gestion, De Luze accepte ces conditions, mais dès le quatrième exercice, il estime ne pas être assez « rétribué » et demande une part plus importante : 10% lui sont accordés puis 12% en 1903 mais Raymond de Luze veut plus. Il ne supporte pas d'avoir une rémunération inférieure à Paul Aubert qu'il juge trop absent et peu investi et plus aléatoire que le sous-directeur Étienne Girault qui lui est hiérarchiquement inférieur mais qui bénéficie d'un traitement fixe. Il en est de même pour Frédéric de Luze : c'est son frère aîné qui le fait entrer et promouvoir dans l'entreprise aux fonctions de troisième administrateur.

C'est Louis-Ferdinand Ackerman qui a réglé la question du taux des honoraires de gestion alloués aux administrateurs délégués, qui n'ont toutefois pu s'entendre : « j'ai donné à M. Aubert 40%, à Mr R. de Luze 36%, à Mr Fr. de Luze 24%. Si je n'ai pas attribué à M. Aubert la moitié qu'il demandait, c'est que j'ai cru devoir tenir compte et des services rendus & de la situation de chacun des délégués dans notre sociétés » du point de vue de la possession des actions ordinaires, des ressources et du temps consacré aux fonctions par chacun¹⁴⁷⁰. Aubert refuse visiblement l'offre d'Ackerman de céder le terrain sur le taux des honoraires de gestion tandis que les frères de Luze veulent en gagner et le plus vite possible ; Raymond de Luze prend alors la parole lors de l'assemblée générale du 2 février 1904 : c'est un acte politique collectif, en son nom et celui de son frère aux fonctions d'administrateurs délégués et un serment de fidélité

¹⁴⁶⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

¹⁴⁶⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 103.

¹⁴⁷⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 98.

au conseil d'administration, face au refus de soumission de Paul Aubert : « Nous espérons que nous n'aurons aucunes difficultés, du moins de celles qu'il dépend de nous de prévoir. Et s'il s'en présentait, nous comptons, mon frère & moi, sur l'aide de tout notre Conseil. Étant les plus jeunes, nous serons toujours heureux de nous appuyer sur lui et de rechercher ses avis dans l'intérêt de notre société »¹⁴⁷¹.

De fait, puisque Paul Aubert n'est plus le premier administrateur délégué et directeur de la compagnie, c'est Raymond De Luze qui prend sa place. Le 2 février 1904, il est réélu aux fonctions d'administrateur, délégué cette fois-ci, pour six ans¹⁴⁷². Ce dernier remercie « (...) particulièrement Sir James Blyth et M Paul Aubert de leur vote », ce qui souligne que malgré les désaccords il y a consensus sur la capacité de Raymond de Luze à assurer ses fonctions¹⁴⁷³. Il se partage alors les frais de gestion avec son frère. Ainsi, en décembre 1903, Raymond de Luze touche 8 932,6 F pour sa gestion de la compagnie pour l'exercice du 1^{er} novembre 1902 au 31 octobre 1903 tandis qu'en novembre 1904, il reçoit trois fois plus, soit 27 031, 26 F. Frédéric de Luze perçoit également trois fois plus entre décembre 1903 et novembre 1904, de 5 955,05 F à 18 020,85 F¹⁴⁷⁴. Très rapidement, le nouvel administrateur délégué doit faire face aux conséquences redoutées par le départ fracassant de Paul Aubert et des différends exprimés lors de l'assemblée générale : une diminution des résultats et la menace d'une rupture du partenariat privilégié avec la maison W. & A. Gilbey.

Raymond de Luze effectue un voyage à Londres au printemps 1904 : il décide de se présenter au « Panthéon » malgré les tensions encore palpables et l'hostilité personnelle de certains Anglais restés proches de Paul Aubert envers celui qui a précipité sa chute. Mais De Luze est soutenu par Ackerman, De Laulanié et les vieux partenaires et amis Bishop. Contre toute attente, « Mssrs W & A Gilbey m'ont fait un cordial et bienveillant accueil qui me fait espérer que l'avenir de nos affaires avec cette importante maison n'aura pas à souffrir des

¹⁴⁷¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 100.

¹⁴⁷² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 février 1904.

¹⁴⁷³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904.

¹⁴⁷⁴ ADML, 222 J 1154, Fonds AL, Journaux des administrateurs, Compte Raymond de Luze et Compte Frédéric de Luze, avoir, 23 décembre 1903 et 30 novembre 1904.

questions exclusivement afférentes aux intérêts personnels de Mr Aubert » confie-t-il au conseil d'administration¹⁴⁷⁵. S'il en eut été autrement dit Ackerman, « une rupture devenait inévitable car nous sommes solidaires de nos délégués ». Ludovic de Laulanié ajoute qu'il a reçu une lettre de James Blyth lui donnant rendez-vous à Paris le 7 avril 1904 et exprimant son souhait de voir la compagnie confier à Aubert « une nouvelle délégation sans laquelle les intérêts de notre société lui semblent gravement compromis ». Raymond de Luze est félicité par Louis-Ferdinand Ackerman pour avoir désamorcé une situation hautement explosive pour l'avenir de la compagnie : « Nous devons donc à Mr Raymond de Luze de n'avoir pas à nous préoccuper aujourd'hui des responsabilités de Mr Aubert dans un événement qui eut été funeste à notre société, non plus que des sanctions qui en devenaient la conséquence nécessaire ». Quant à la proposition de James Blyth pour confier une délégation à Aubert, Ackerman perçoit de nouveau une pression voire une menace de son ancien ami et bras-droit « sous l'intermédiaire de ses meilleurs acheteurs pour lui imposer des exigences contraires à ses statuts est inacceptable. » et exprime « l'intention de rester seul maître de sa gestion [en parlant du conseil] »¹⁴⁷⁶.

Et en effet, un tour de clé dans l'organisation et la gestion de la société à Saint-Hilaire-Saint-Florent est réalisé par Raymond de Luze. Le voyage de Londres est en outre l'occasion d'astreindre les Bishop & Sons à respecter leur contrat alors qu'ils sont toujours dans de graves difficultés.

1.2. L'agonie des agents Bishop & Sons (1904-1909)

1.2.1. Une situation financière toujours compliquée, des affaires en baisse

Raymond de Luze a la charge de surveiller la situation de Bishop & Sons à la fin de l'exercice 1904 mais d'ici le 31 octobre 1904, il doit obtenir un premier versement pour l'amortissement de leur dette au 30 avril 1904 et éviter de

¹⁴⁷⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 avril 1904.

¹⁴⁷⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 avril 1904.

passer la dette en perte pour ne pas réduire les bénéfiques Ackerman-Laurance¹⁴⁷⁷.

Avec le conseil d'administration, il refuse quasiment toutes les dépenses que souhaitent engager Bishop & Sons : par exemple, la proposition de publicité par projection lumineuse sur les rideaux des théâtres londoniens pour 120£ par an est rejetée¹⁴⁷⁸. En avril 1904, les principaux agents de Londres règlent des créances de la Tokenhouse envers d'autres maisons ; ils ont quelques ressources pour commencer à rembourser les dettes à l'entreprise saumuroise. Sidney Bishop, à l'origine du fiasco de la Tokenhouse, est même récompensé de ses efforts par une augmentation de ses appointements de 40 à 50£. Avec John Nathaniel Bishop, son père, ils appuient Raymond de Luze dans sa volonté de se présenter aux Gilbey au Panthéon en avril 1904 et ils ont joué une fois encore le rôle d'intermédiaire pour préserver les relations franco-anglaises de la société. Les Bishop retrouvent en partie de leur aura auprès des administrateurs. En avril 1904, quelques projets publicitaires sont approuvés : les Bishop disposent d'un budget de 1 000 £ pour faire de la publicité sur des couteaux, dans des brochures et dans les journaux illustrés et spécialisés dont *Black & White*, *Modern Society*, *The Caterer* et *The Lancet*¹⁴⁷⁹. La stratégie n'a pas changé : la publicité est ciblée sur les professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et du milieu médical par voie de presse. En août 1904, le conseil d'administration encourage Sidney Bishop à effectuer un voyage commercial au Danemark par la prise en charge de la moitié de ses frais afin de placer les produits Ackerman-Laurance avec l'agent danois Heering¹⁴⁸⁰. La Compagnie continue d'aider financièrement les Bishop malgré les dettes de la Tokenhouse & Cie qui s'élèvent encore à 400 £ car les agents ont fait un effort : la dette a diminué de 32 000 F entre janvier 1902 et novembre 1904 ; les factures commencent à rentrer et les affaires reprennent au profit de la maison Ackerman-Laurance¹⁴⁸¹.

¹⁴⁷⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 et 12 janvier 1904.

¹⁴⁷⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 février 1904.

¹⁴⁷⁹ *The Caterer* est un magazine culinaire destiné principalement aux professionnels de la restauration tandis que *The Lancet* est une revue médicale hebdomadaire fondée en 1829. Ces deux revues existent encore de nos jours. ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 19 avril 1904.

¹⁴⁸⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 août 1904.

¹⁴⁸¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 et 29 novembre 1904.

Ces premiers signes de reprise sont appuyés par un voyage de Raymond de Luze en février 1905 pour relancer le marché auprès de Bishop & Sons mais également auprès de l'agent de Liverpool Anderson & Cie car les expéditions de caisses de Brut et de Dry-Royal ont chuté de 1902 à 1904 alors qu'elles avaient tendance à augmenter entre 1897 et 1900¹⁴⁸². Malgré le manque de données pour 1905, au mois de juin, Raymond de Luze se trouve satisfait de la « bonne marche » des agents Bishop & Sons¹⁴⁸³. En 1904, Bishop importe moins de 1 000 caisses de Brut-Royal et 1 500 caisses de Brut-Royal contre presque le double en 1902. Les expéditions en 1906 sont toutefois supérieures à 1904.

En janvier 1906, le conseil d'administration de la Compagnie demande à Bishop & Sons de se concentrer sur la vente des vins mousseux et de cesser la vente des marques « fictives » de Porto, Xérès Bourgogne, Cherry Whisky, Banana Liquor qu'ils ont créé, ce qui est approuvé par les agents de Londres. Ces derniers renouent avec la vente des Royal en 1906 mais un événement familial tragique vient briser les espoirs du plus ancien agent de la maison Ackerman-Laurance.

1.2.2. Mort d'un fils, survie d'un père

Le 10 avril 1906, le fils aîné de John Nathaniel Bishop, Sidney Harold Bishop, meurt prématurément à Londres à l'âge de 36 ans « dans toute la force de son intelligence et de son activité »¹⁴⁸⁴. Raymond de Luze et Ludovic de Laulanié sont envoyés auprès de son père et assistent aux obsèques du « Son & Partner »¹⁴⁸⁵. La mort soudaine de Sidney Bishop est un coup dur pour l'agent et pour la Compagnie. Dès le 23 avril, John N. Bishop tient toutefois à assurer « Louis Ackerman » que « les intérêts de la société ne souffriront pas de cette mort ». Cependant, le décès du fils et associé met fin à la maison Bishop & Sons qui redevient John N. Bishop. Raymond de Luze repousse son voyage prévu en Amérique et il est envoyé quelques jours plus tard afin d'aider à liquider

¹⁴⁸² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 février 1905.

¹⁴⁸³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 juin 1905.

¹⁴⁸⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁴⁸⁵ « Fils et associé ». ADML, Fonds A-L, 222J905, Correspondance des administrateurs, lettre de John N. Bishop & Sons à Monsieur Louis Ackerman, 23 avril 1906. ADML, Fonds A-L, 222J1361, Délibérations du conseil d'administration, 23 avril 1906.

l'ancienne société et procéder à la création d'une nouvelle « affaire considérée comme plus importante » selon le registre des délibérations du conseil d'administration. De plus, la police d'assurance vie de 1 000 £ contractée par Sidney Bishop au bénéfice de la Compagnie pour remboursement de sa dette est « exigible au crédit du compte consolidé de J. N. Bishop & Sons »¹⁴⁸⁶.

Auparavant, la liquidation de Bishop & Sons implique la vérification des livres ; les dettes sont importantes : 380 £-2 sch-11 p de mauvaises créances générales et 165 £-11 sch- 7p. de dettes d'Arthur Bishop transférés au compte de J. N. Bishop. Des désaccords surviennent sur la manière d'établir l'inventaire de liquidation¹⁴⁸⁷. C'est en effet la maison Ackerman-Laurance qui se substitue à Bishop & Sons dans la liquidation via le mandataire Elpick à Londres. Raymond de Luze effectue plusieurs voyages afin de la réaliser rapidement et pour créer le contrat d'agence et l'association qu'il a proposé entre messieurs Anderson & Cie de Liverpool et J. N. Bishop de Londres : « Il a fallu faire la liquidation de l'ancienne agence et en créer une nouvelle, en recherchant ce double but de conserver le nom et l'expérience de l'ancien *governor* et de lui adjoindre un associé qui put lui rendre tout ce que la mort venait de détruire si malheureusement. Surtout il fallait faire vite. La clientèle ne sait pas attendre (...) »¹⁴⁸⁸.

L'ensemble des mesures prises par Raymond de Luze est approuvé en octobre 1906 : les dettes d'Arthur Bishop et les créances douteuses sont maintenues au compte des débiteurs ; le débit de Sidney et John Bishop est transféré au débit du compte consolidé Ackerman-Laurance et le père demeure responsable du déficit de la liquidation devant la Compagnie des vins mousseux ; le stock de marchandises est repris en majorité par Bishop et Anderson « au prix de facture », le reste est vendu ; l'ensemble du matériel et mobilier est repris et une commission de 2% est allouée aux associés et agents londoniens dans le recouvrement des créances. Il résulte des inventaires et de la liquidation que le montant total des créances s'élève à 105 600 F¹⁴⁸⁹. Cette dette considérable est finalement portée au compte des pertes et profits, ce qui réduit le bénéfice net à 102 644,48 F, soit une diminution de 72% par rapport à 1905 ; cela entraîne

¹⁴⁸⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 avril 1906.

¹⁴⁸⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 octobre 1906.

¹⁴⁸⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁴⁸⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 novembre 1906.

l'absence total de versement de dividendes aux actions de priorité sur les bénéfices nets, sauf l'intérêt fixe, ceux aux actions ordinaires et réduisent les frais de gestion.

C'est un sacrifice qui est approuvé par W. & A. Gilbey car « l'agence de Londres est aujourd'hui bien debout avec deux hommes nos amis depuis de longues années, dont l'honorabilité, l'expérience, la valeur commerciale sont reconnues de tout le commerce des vins en Angleterre »¹⁴⁹⁰. Le non-versement du dividende sur le bénéfice net aux actions de priorité est moins bien accepté par quelques actionnaires qui s'étonnent « que la maison Ackerman-Laurance ne payait pas son dividende » alors que les réserves constituées sur une partie de ces dividendes sont importantes¹⁴⁹¹. Un actionnaire de Montreuil-Bellay fait ainsi remarquer que « (...) la mesure était très sage mais je me demande au bénéfice de qui ce fond a été constitué puisque dans les années moins bonnes il n'est pas employé en notre faveur... »¹⁴⁹².

Au mois de juin 1907, après huit mois d'association, Bishop & Anderson parviennent à obtenir un bénéfice de 1 020 £-6s.-5p. et reçoivent 200 £ d'allocations¹⁴⁹³. Ils renouent avec une politique active de publicité en Grande-Bretagne et proposent de nouveau l'envoi de brochure auprès des médecins, des hôtels et des restaurants. La brochure contiendrait la liste des marchands de vins de Royal, un article paru dans le *Times* et l'extrait de « l'ancienne brochure *Une industrie à connaître* » accompagnée de photographies, le tout pour un coût de 70 £, ce qui est approuvé par le conseil d'administration¹⁴⁹⁴. En décembre 1908, John N. Bishop transfère les bénéficiaires de sa police d'assurance vie de 1 000 £ au profit de la maison Ackerman-Laurance. Son décès survient le 21 août 1909 après presque quarante années de collaboration avec la maison Ackerman-Laurance¹⁴⁹⁵. John Nathaniel Bishop puis Bishop & Sons ont grandement participé au développement des affaires au Royaume-Uni et dans le monde car nombre d'agents d'Amérique du Nord et des colonies britanniques en Asie et Océanie

¹⁴⁹⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁴⁹¹ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre d'Émilie Godet à Monsieur Louis Ackerman, 16 juillet 1907.

¹⁴⁹² ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre d'un actionnaire à Monsieur Louis Ackerman, 21 février 1907.

¹⁴⁹³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 juin 1907.

¹⁴⁹⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1908.

¹⁴⁹⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 septembre 1909.

sont en étroite relation avec Bishop. La société est de nouveau liquidée. L'agence est confiée à Anderson qui s'associe avec Tapp.

La mort du fils puis du père Bishop sonnent le glas du réseau de commercialisation familial construit par Louis-Ferdinand Ackerman depuis Saint-Hilaire-Saint-Florent au lendemain de la mort de son propre père. Les membres de la famille Bishop de Londres sont devenus au fil des années les premiers partenaires, agents et alliés de la maison de vins mousseux. La compagnie perd son agent historique Outre-Manche et Louis-Ferdinand Ackerman perd un associé et un ami de longue date, présent dans toutes les épreuves entrepreneuriales et familiales. Malgré la prime de 1 000 £ de l'assurance vie de Bishop, la société est lésée car les administrateurs ont bien conscience qu'il sera désormais difficile de retrouver le même niveau d'implication des agents de Londres dans la vente des vins mousseux.

Enamont, Raymond de Luze a, depuis 1904, commencé à transformer la production et la commercialisation des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance afin de diversifier les qualités au-delà des marques Brut-Royal et Dry-Royal.

2. Des changements pour des résultats contrastés sous Raymond de Luze

Lorsque Raymond de Luze devient de fait directeur en place de Paul Aubert en février 1904, des changements dans la production comme dans la commercialisation sont envisagés pour anticiper les bouleversements. Le nouveau directeur doit préparer la société à faire face aux conséquences du départ d'Aubert sur l'état des ventes, notamment avec le principal client, la maison W. & A. Gilbey qui se méfie de Raymond de Luze¹⁴⁹⁶. Il travaille par ailleurs à palier la baisse des ventes et les difficultés financières des agents Bishop & Sons. Enfin, il recherche des voies alternatives à la dépendance aux

¹⁴⁹⁶ « Nos administrateurs délégués n'ont plus leur entrée chez notre client, le meilleur, qui absorbe à lui seul plus d'un quart de notre publicité. L'absence et surtout le deuil de Monsieur Paul Aubert empêchent Monsieur Raymond de Luze d'insister davantage ». ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 juillet 1904.

anciens partenaires anglais et des moyens de faire face à la concurrence sur le marché des vins mousseux de Saumur, de Champagne et de l'étranger. En amont comme en aval, Raymond de Luze apporte des modifications structurelles à la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur. Pourtant, les résultats en volumes comme en valeurs sont fortement contrastés.

2.1. Des changements à Saint-Hilaire-Florent : nouvelle direction et modification dans la production

2.1.1. Une nouvelle direction à l'administration de la compagnie

L'un des premiers actes de Raymond de Luze est l'ouverture d'un compte courant à la banque de France avec faculté d'escompte à la succursale de Saumur et tous pouvoirs pour lui-même, son frère et le sous-directeur Étienne Girault « d'opérer tous dépôts ou retraits de fonds, et signer toutes valeurs, traites, factures, chèques, bordereaux, déposer, retirer, transférer toutes valeurs en garantie d'escompte, souscrire tout engagement payable à la BDF [Banque de France] et approuver tous règlements de compte »¹⁴⁹⁷. C'est aussi par la Banque de France que la Compagnie obtient un crédit de 100 000 F pour l'achat de titres financiers des compagnies de chemins de fer, 150 obligations Orléans 3% « anciennes » et autant d'obligations P.L.M. « fusion anciennes » et ce, dans le but de spéculer et de réaliser une plus-value à partir des fonds en réserves¹⁴⁹⁸. Un an plus tard, 125 obligations de chaque sorte sont revendues avec une plus-value. Les opérations d'emprunts bancaires et de placements financiers par la Banque de France sont risquées : Louis-Ferdinand Ackerman met ainsi l'équivalent de 168 000 F de ses titres détenus dans l'entreprise sur 50 actions des chemins de fer du Nord et 300 obligations « Est algérien » nominatives à disposition à la Banque de France en août 1905¹⁴⁹⁹. Raymond de Luze, comme Louis-Ferdinand Ackerman, veulent éviter l'émission de titres obligataires et donc d'intérêts sur la société anonyme ainsi qu'un recours aux banques ; ils

¹⁴⁹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 février 1904.

¹⁴⁹⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 février 1904.

¹⁴⁹⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 29-31 août 1905.

recherchent des modes d'autofinancement, par la vente de titres ou par l'achat, c'est-à-dire le placement de sommes disponibles en titres financiers : 48 000 F en rente extérieure espagnole en août 1910, 50 000F en dix actions du Canal de Suez par la *Bank of England* en octobre 1910, six actions du Crédit Foncier en octobre 1913.

Ackerman et De Luze refusent en outre de continuer à adhérer au syndicat des vins mousseux de Saumur, créé sous l'impulsion de Paul Aubert, alors que deux maisons voisines adhérentes, Charbonneau & Lehou et Tessier & Cie, se donnent à l'imitation voire à la contrefaçon de leurs marques Royal¹⁵⁰⁰. En revanche, Raymond de Luze inscrit la compagnie dans plusieurs réseaux de syndicats et fédérations nationales : Fédération des industriels et commerçants français ; Fédération du commerce d'exportation ; Syndicat des débiteurs et liquoristes ; Syndicat national du commerce des vins et spiritueux de Franc : *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society*¹⁵⁰¹.

C'est sous Raymond de Luze que le conseil d'administration approuve en février 1904 le raccordement de l'établissement aux voies de la Compagnie des tramways saumurois pour le transport des marchandises entrantes et sortantes pour un coût de 6 000 F, compensé par les économies de main-d'œuvre, de temps et de volumes expédiés¹⁵⁰². Il étudie en outre un abonnement au téléphone depuis que le bureau de Saint-Florent est relié au réseau¹⁵⁰³. L'administrateur délégué souhaite que la compagnie modernise son site et matériel de production. Il fait assainir les caves, notamment celles d'expédition, par le creusement de nouveaux puisards pour laisser circuler l'air et faire entrer la lumière¹⁵⁰⁴. À la fin de l'année 1913, le conseil d'administration réfléchit à la technique du dégorgement à la glace par suite du manque d'ouvriers dégorgeurs et cherche des renseignements auprès des maisons de Champagne et à Paris par son voyageur Georges Leblanc, le fils du chef de caves. Cette technique permet une économie de main d'œuvre et de frais de remplissage estimée à 2 000 F par an, plus une réduction de la main d'œuvre et donc une baisse du coût de la main

¹⁵⁰⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 décembre 1905.

¹⁵⁰¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 février et 14 août 1906, 22 janvier 1907, 18 avril 1911.

¹⁵⁰² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 février 1904.

¹⁵⁰³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 mai 1904.

¹⁵⁰⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 juillet et 24 août 1904 ; 15 janvier 1910.

d'œuvre¹⁵⁰⁵. Le conseil est disposé dès mars 1914 à installer la machine mais réserve à une réunion ultérieure sa prise de décision¹⁵⁰⁶. L'entrée en guerre de la France en août 1914 impose le report de l'installation des machines pour le dégorgeage à la glace¹⁵⁰⁷. Il en est de même pour le projet de transformation des bureaux et l'achat des cases à bouteilles car la crise financière ne permet plus leur financement¹⁵⁰⁸.

Raymond de Luze relance l'achat de vins pour fabriquer des cuvées en barriques à vendre à Paris pour le négoce et les débits de boisson¹⁵⁰⁹. En 1910, le conseil décide d'augmenter le prix de vente des marques Royal de 4 F la douzaine ce qui est accepté par tous, y compris les Gilbey, car la part de profit est augmentée : les frais généraux et le coût de la main d'œuvre restent stables mais face à deux années de mauvaises récoltes, le prix des vins est augmenté et les approvisionnements sont difficiles¹⁵¹⁰.

Le début de la guerre en 1914 rend les achats, les transports et les ventes plus difficiles. La fermeture du fabricant de caisses « Pilard » en raison de la guerre et du départ de son personnel oblige à les produire à Saumur auprès de Pasquier, un menuisier¹⁵¹¹. Les délais de paiements des vins, à cause de l'incertitude de la guerre, sont raccourcis, notamment dans les vignobles proches du front : les 300 hectolitres de vins blancs de raisins noirs de l'Aube à 45 F l'hectolitre sont à payer demi-comptant pour une demi-livraison ; les 140 pièces de vins de Bourgogne à 200 F pièce, prix élevé, sont à payer comptant¹⁵¹². L'approvisionnement en bouteilles est compliqué « car les verreries se trouvent en territoires envahi », « menacées de destruction ou de manque de matériaux et de personnel pour fabriquer » mais la Compagnie souhaite acheter en octobre 1914 100 000 à 200 000 bouteilles et autant de demi-bouteilles à Fourmies, 75 à 100 000 et 100 à 200 000 demi-bouteilles ainsi que 50 000 quarts à Reims¹⁵¹³. Le mois suivant, devant le manque d'approvisionnement en bouteilles, le conseil

¹⁵⁰⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 novembre 1913.

¹⁵⁰⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 mars et 16 avril 1904.

¹⁵⁰⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1904.

¹⁵⁰⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 juin 1914.

¹⁵⁰⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1904.

¹⁵¹⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1910.

¹⁵¹¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1914.

¹⁵¹² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 octobre 1914.

¹⁵¹³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 octobre 1914 ; ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

d'administration décide de réduire l'importance des cuvées et de limiter les achats de vins blancs¹⁵¹⁴. Pourtant, les administrateurs souhaitent faire un approvisionnement massif car les prix sont avantageux, les propriétaires souhaitant disposer rapidement de liquidités¹⁵¹⁵.

Le contexte de guerre rend toutefois difficile la prise de décision, la détermination de la quantité et la fixation des prix ; la possibilité de concrétiser les achats est incertaine. Les administrateurs essaient de continuer à obtenir les vins des crûs des vignobles des années précédentes, dans les mêmes proportions, mais les achats se font surtout sur les vignobles de Vouvray et d'Anjou. Les achats tardifs de bouteilles, en février 1915, se portent sur des bouteilles d'occasions pour les demies et les quarts à Paris et jusqu'à Londres¹⁵¹⁶.

2.1.2. Une autre organisation du travail

En mai 1904, le conseil d'administration réduit le temps de travail quotidien de ses ouvriers et ouvrières en passant de 11 à 10 heures par jour en été et augmente les salaires tout en gardant le même coût de 12 centimes de main d'œuvre par bouteilles et demi-bouteilles à répartir¹⁵¹⁷. Pour se faire, il en modifie le calcul du coût par poste et la répartition avec une diminution de 2 centimes sur la mise en bouteilles mais une augmentation d'un centime par façon sur pointe et autant sur l'emballage¹⁵¹⁸.

Près de dix ans plus tard, en 1913, Raymond de Luze est poussé par plusieurs ouvriers à une augmentation générale des salaires, « motivé par la cherté de la vie »¹⁵¹⁹. Afin d'éviter une « crise de la main d'œuvre », c'est-à-dire une grève, le conseil se trouve obligé de donner son approbation à la mise en place de primes annuelles dont le montant est déterminé par ancienneté et par

¹⁵¹⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 novembre 1914.

¹⁵¹⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵¹⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 février 1915.

¹⁵¹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 mai 1904.

¹⁵¹⁸ Répartition précédente : mise en bouteille 0,06F ; façon sur pointe 0,02F ; dégorgement 0,03F ; emballage 0,01F. Nouvelle répartition : mise en bouteilles 0,04F ; façon sur pointe 0,03F ; dégorgement 0,03F ; emballage 0,02F. ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 octobre 1904.

¹⁵¹⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 1^{er} février 1913.

catégories¹⁵²⁰. Le Tableau 39 résume le projet de primes annuelles et permet de comprendre l'organisation et la hiérarchie ouvrière dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur à la veille du conflit mondial : une première catégorie rassemble les ouvriers à temps complet et les contremaîtres ; une deuxième réunit les « demi-ouvriers » et une troisième les manœuvres, essentiellement des femmes et les enfants. Raymond De Luze prévoit une dépense supplémentaire de 3 000 à près de 7 000 F par an sur la masse salariale. La progression annuelle de la prime par ancienneté de la troisième catégorie, des femmes et des enfants, est inégale par rapport aux deux autres : elle est limitée à 15 F d'année en année contre 20 F pour la deuxième et 25 F pour la première catégorie.

Tableau 39 : Projet de primes annuelles des ouvriers et ouvrières à partir du 31 décembre 1913

	Une année	2 années	3 années	Par année +	Limite
1 ^{ère} catégorie	30	50	75	5/an	150
2 ^{ème} catégorie	25	40	60	4/an	120
3 ^{ème} catégorie	20	35	50	3/an	100

Source : ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 1^{er} février 1913.

2.1.3. Des volumes de production plus faibles et une diversité des qualités

Sous l'administration de Raymond de Luze, la création de cuvées et la mise en bouteilles ne sont plus systématiquement annuelles. La Compagnie achète des vins tous les ans mais dans des quantités, des proportions et des prix qui varient fortement d'une année à l'autre ; en revanche, il y a plusieurs années où elle ne crée pas de cuvées ou ne tire pas le vin en bouteilles voire n'effectue pas les deux dans la même année. Le graphique en Annexe 24 : Volume de

¹⁵²⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913.

production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914 montre qu'en 1903 et 1907 il n'y a pas de création de cuvées mais les informations des délibérations du conseil d'administration démontrent par ailleurs qu'il n'y a pas de tirage en 1903 alors qu'en 1907 le tirage est « le plus considérable que la maison n'ait jamais fait. C'était une heureuse inspiration car les vins de 1906 n'étaient pas chers et ils se révèlent aujourd'hui de qualité tout à fait supérieure ». Cet important tirage entraîne une augmentation du coût de la main d'œuvre de 21% par rapport à 1906¹⁵²¹. En 1906, la maison Ackerman-Laurance achète en grande quantité des vins et ne crée qu'une cuvée de vins mousseux ordinaires ; elle ne fait pas de tirage et met le reste des achats en réserve. Les données sur les tirages et les cuvées montrent une baisse globale du volume de production de vins mousseux, au détriment des vins Royal. Cette baisse du volume de production fait suite à celle des ventes devenues plus difficiles en Angleterre mais sert aussi à diversifier les qualités de vins mousseux produits.

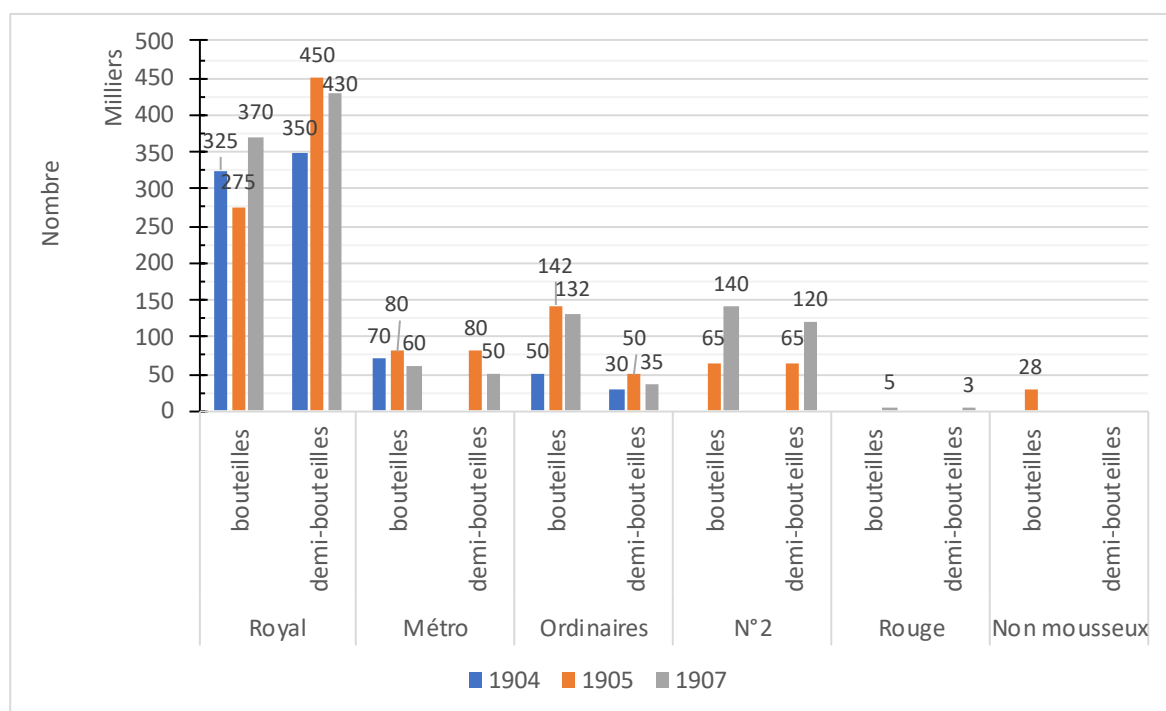
Le conseil d'administration détaille ses projets de tirage en 1904, 1905, 1907, 1911 et 1915 : seules les données de 1904, 1905 et 1907 sont exploitables, réunies dans le Graphique 33. Le tirage des cuvées en bouteilles et demi-bouteilles a tendance à augmenter sur ces trois années sauf la cuvée Métro. Les variations les plus importantes touchent la cuvée « Royal » mais les cuvées ordinaires et secondaires ne sont pas en reste. Le tirage de la cuvée Royal en demi-bouteilles est toujours supérieur de quelques milliers à celui en bouteilles sauf en 1905 où il est lui 1,6 fois supérieur. Pour les autres cuvées, le tirage en bouteilles est égal ou supérieur à celui en demi-bouteilles. L'impression d'augmentation des tirages sous Raymond de Luze doit être nuancée, car outre que ces données se limitent à trois années discontinues, le conseil d'administration décide de ne pas faire de mise en bouteille en 1903, 1906, 1908 et 1910 ; les tirages de 1909, 1911 et 1913 sont faibles, concentrés sur quelques cuvées non supérieures pour un total de moins de 50 000 bouteilles. De plus, les données du Graphique 33 sont des projections de tirage et non les chiffres réels.

Si le conseil d'administration, sous l'influence de Raymond de Luze, décide de ne pas faire de tirage ou en très faible quantité, c'est en général parce-que la qualité des vins est jugée insuffisante, que le stock de vins mousseux en

¹⁵²¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 4 février 1908.

bouteille est abondant ou que l'approvisionnement en bouteilles vides est difficile, comme c'est le cas à l'hiver 1914-1915. Les achats annuels viennent conforter les réserves et les cuvées pour des années de forts tirages. C'est dans une logique similaire mais pour des facteurs différents que la fabrication de cuvées n'est pas systématique. L'étude de l'évolution de leur volume traduit sensiblement le volume de production de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance de 1904 à 1914.

Graphique 33 : Projets de tirage des cuvées en 1904, 1905 et 1907
 Source : ADML, 222 J 1360-1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, décembre 1903-janvier 1905-juin 1907.



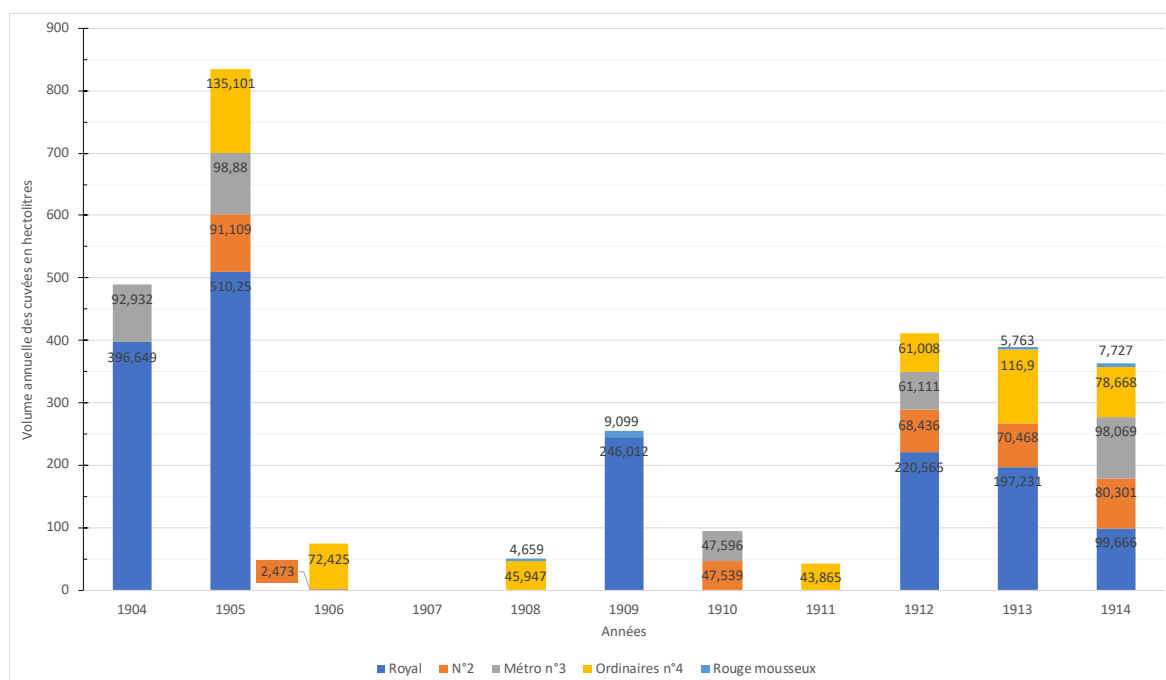
Dans le Graphique 34, la compagnie produit sous Raymond De Luze annuellement quatre voire cinq cuvées, sauf entre 1906 et 1911. Sur cette période, le volume annuel de cuvées fabriquées est très faible, de 50 à 100 hectolitres environ alors que la moyenne générale de 1899 à 1914 est de 307 hectolitres : la Compagnie crée seulement quelques dizaines d'hectolitres de cuvées ordinaires, sauf en 1910 où elle est substituée par moitié cuvée n°2 et moitié cuvée métro. L'exception est l'année 1909, car après trois années sans fabrication de nouvelles cuvées de Royal, les administrateurs décident d'en créer

près de 250 hectolitres, ce qui demeure faible relativement aux volumes de début de siècle.

En 1904, le volume total de cuvées fabriquées est de près de 490 hectolitres, ce qui est proche des quantités des années précédentes : la cuvée « Royal » représente 81% du volume total, l'une des plus fortes proportions avec l'année 1909. De plus, en 1904, seule une cuvée de 92 hectolitres de « Métro n°3 » est produite. En 1905, l'année des pleins pouvoirs à Raymond de Luze, le volume total de cuvées de vins mousseux fabriqué augmente de 70% par rapport à 1904 avec plus de 835 hectolitres. La cuvée de Royal représente alors 61% des volumes et plus de 510 hectolitres, mais c'est 20 points de moins qu'en 1904 ; cette baisse s'explique par la création de trois autres cuvées : plus de 91 hectolitres de n°2, 98 hectolitres de Métro n°3 et surtout 135 hectolitres d'ordinaires.

De 1906 à 1908 puis en 1910 et 1911, les administrateurs rompent avec la politique de la fabrication annuelle de cuvées ; ils réduisent en conséquence les quantités de vins achetées, stockent et puisent dans les réserves de vins en fûts pour faire les cuvées et de vins en bouteilles pour la commercialisation. Certes, la cuvée de Royal continue de dominer en volume, de 300 à 400 hectolitres soit 60 à 80% du volume des nouvelles cuvées, mais c'est de moins en moins vrai à la fin de la période. En 1912 et 1913, elle représente la moitié du volume de nouvelles cuvées puis seulement 27% en 1914 : les tensions européennes puis l'entrée effective dans la Première Guerre mondiale forcent les administrateurs à acheter des vins de petites qualités de vignobles proches, et à produire toutes les cuvées dans des proportions à peu près égales, avant que les hostilités coupent toute possibilité d'approvisionnement. Les quantités achetées sont cependant réduites, en prévision d'une baisse des moyens de commercialisation et de la consommation : moins de 400 hectolitres de cuvées produites. Le volume de « Royal » fabriqué demeure encore le plus important malgré sa petite centaine d'hectolitres alors que les autres cuvées de vins, secondaires et ordinaires, ont tendance à augmenter en volume. Globalement, sous Raymond de Luze, la proportion des cuvées secondaires et ordinaires a tendance à augmenter, ce qui traduit une politique de diversification dans la production afin de pousser la vente de vins mousseux de petite qualité aux côtés des Royal et ainsi toucher un consommateur plus modeste mais un marché plus large.

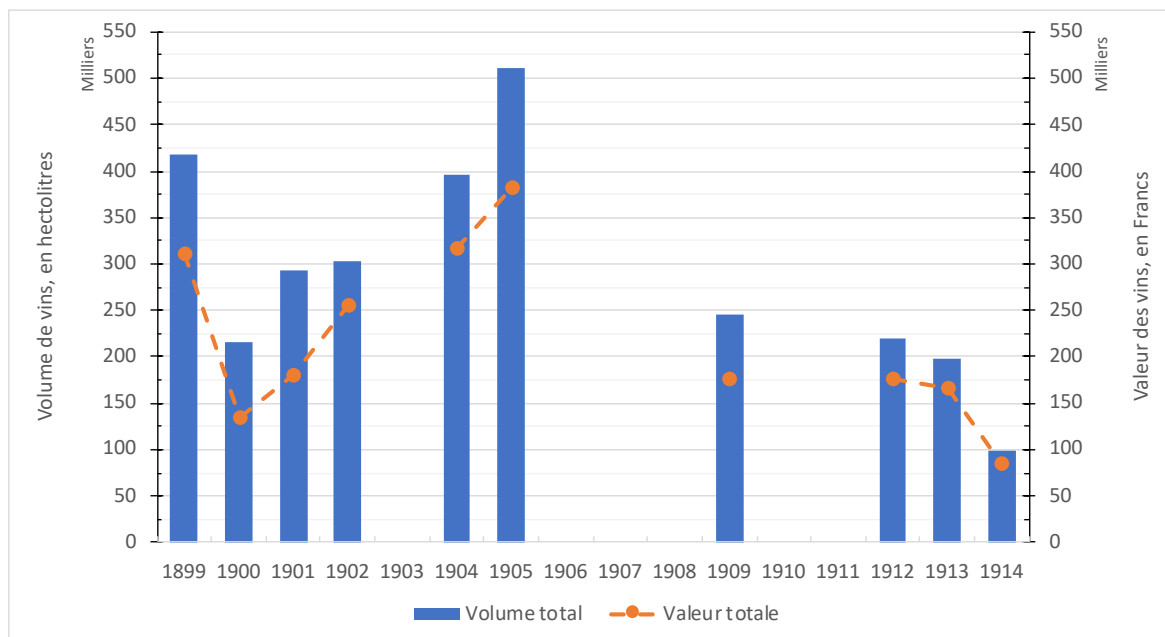
Graphique 34 : Volume annuel des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1354-55-47, Fonds A-L, Bilan des nouvelles cuvées, 1904-1914.

Malgré l'augmentation en volumes des cuvées de vins mousseux secondaires, la cuvée « Royal » reste la première de la société sous Raymond de Luze. Cependant, la valeur totale des vins de la cuvée Royal par rapport au volume a tendance à augmenter, ce qui signifie que le prix d'un litre de cuvée de Royal augmente, surtout à la veille de la Première Guerre mondiale (Graphique 35). En 1899, 1900 et 1901, le prix au litre varie de 0,61 à 0,74 F alors qu'en 1904, 1905 et 1912-1914 il est de 0,75 F à 0,85 F. Dans le Graphique 35, nous remarquons que les marques orange relatives à la valeur des vins sont proches du sommet des histogrammes bleus relatifs au volume des vins en 1904, 1909 et de 1912 à 1914. Il y a un précédent en 1902 sous Paul Aubert où le prix du litre est fort, 0,84 F ; au contraire, en 1905 sous Raymond de Luze, le volume de cuvées de Royal augmente de plus de 100 hectolitres par rapport à 1904 soit une hausse de près de 29% mais la valeur n'augmente que de 20%. En 1905, c'est l'un des plus gros écarts entre le volume total et la valeur totale et pourtant le prix au litre reste élevé, près de 0,75 F.

Graphique 35 : Évolution des volumes en hectolitres et valeurs en francs de cuvées de Royal, 1899-1914



Source : ADML, 222 J 1353-54-47, Fonds A-L, Dossiers de bilans et inventaires, Bilan des cuvées, 1899-1914.

2.2. La recherche de voies alternatives dans la commercialisation

2.2.1. Organisation

a) Consolider le réseau d'agents

Lorsque Raymond de Luze prend officiellement la direction de la société, la situation commerciale des vins Ackerman-Laurance au Royaume-Uni est en question. Raymond de Luze prend le contrepied de son prédécesseur et refuse presque toutes les offres de publicités envoyées à la Compagnie. Il souhaite revoir l'ensemble des contrats avec les agents et récupérer la main sur la politique publicitaire, d'autant que les échanges avec les hommes du Panthéon sont limités. Raymond de Luze voyage alors beaucoup pour rencontrer les acteurs du réseau de commercialisation et discuter des contrats et des offres.

Le conseil d'administration décide en juillet 1904 d'axer la publicité uniquement sur le Dry-Royal après un constat dressé par les agents de la confusion dans la publicité entre le Dry-Royal et le Brut-Royal par les clients qui ne savent quoi acheter¹⁵²². Tous les textes dans les journaux et les revues anglaises sont alors modifiés¹⁵²³. Au printemps 1905, Ludovic de Laulanié est chargé « d'augmenter les rapports avec le Panthéon », un an après l'assemblée générale houleuse de février 1904 et quelques mois après la mort de Paul Aubert¹⁵²⁴.

En 1905, De Luze fait un état des agences de la maison dans le monde. Il cherche à établir un contrat dans la ville de Yokohama au Japon via des agents anglais, Messerlaw et Haim, et subventionne pour 1 000 F par an pendant deux ans la visite de clientèle et l'introduction des marques en Suisse via l'agent Freund de Montreux en avril 1905. Il revoit aussi les contrats au Chili avec l'agent Ponsot et accorde 100 £ à l'agent Douglas au Canada pour la publicité afin de soutenir les ventes en mai 1905. Un nouveau contrat est établi pour les îles anglaises de Jersey et Guernesey ; une agence est mise entre les mains de Norman en Suède tandis que des pourparlers pour une agence au Mexique sont en cours en juin 1905¹⁵²⁵. Au Danemark, l'agent de Copenhague, Heering, recruté via les agents Bishop & Sons, et surtout Sidney qui a voyagé dans les pays d'Europe du Nord, est soutenu pour faire la publicité pour les vins Ackerman-Laurance dans les journaux danois à l'occasion des fêtes de Noël, à hauteur de 300 F¹⁵²⁶. En février 1906, Raymond de Luze voyage à Nice puis en Italie où, avec les agents, il visite la clientèle à Gênes où il place le Dry-Royal dans les hôtels ainsi qu'auprès d'un acheteur qui les commercialise à Milan et Turin¹⁵²⁷. En août, il fait signer des contrats à Pfiesser et Cie de Bordeaux pour l'agence au Mexique, à Cuba et dans toute l'Amérique du Sud puis à Phipson & Cie de Bombay pour toutes les Indes anglaises et résilie ceux des agents de ces pays et villes¹⁵²⁸. En octobre 1906, le contrat avec messieurs Mouquin pour la

¹⁵²² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 juillet 1904.

¹⁵²³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 septembre 1904.

¹⁵²⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril 1905.

¹⁵²⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril-23 mai-10 juin-17 juillet 1905.

¹⁵²⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 novembre 1905.

¹⁵²⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 février 1906.

¹⁵²⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 août 1906.

vente des Brut-Royal et Dry-Royal dans la ville et l'État de New-York est renouvelé mais De Luze souhaite négocier afin d'obtenir la vente pour l'ensemble des États-Unis¹⁵²⁹.

L'administrateur se concentre dans le même temps sur la France et ses colonies. Il se rend à Nice auprès de l'agent Portal pour inscrire les noms de la maison en lettres blanches sur les vitrines des marchands de vins « comme Moët et Chandon ». Il révisé les contrats à Tunis et Alger et renforce le placement des vins sur les cartes des restaurants à Monte Carlo, à l'Hermitage, « restaurant en vogue de la côte ». Il augmente les appointements du placier de l'agent Marre à Paris¹⁵³⁰. À Paris justement, Raymond de Luze veut fermer le dépôt du 3 rue Meyerbeer et résilier le contrat avec l'agent Marre, le confier à Le Gall & Cie, mais avec l'avis du conseil d'administration, il préfère attendre la fin du contrat en février 1907¹⁵³¹. Il met cependant fin, dès mai 1906, à la vente à l'unité des bouteilles de qualité B à 1,25 F à la clientèle bourgeoise et refuse de produire des vins à 1 F pour faciliter la vente des vins mousseux à Paris¹⁵³² ; en mars 1909, il autorise finalement l'agent de Paris à se fournir en vins à 1 F auprès d'une autre maison¹⁵³³. Il recherche par ailleurs activement des courtiers à Paris afin de vendre les vins en fûts¹⁵³⁴.

En 1907, l'administrateur délégué se concentre sur les agences et la publicité au Royaume-Uni et fait reproduire en brochure, à 30 000 exemplaires, un article du journal *Times* sur les « *sparkling wines* »¹⁵³⁵. À partir de l'été 1907, De Luze et De Laulanié préparent la participation de la maison Ackerman-Laurance à l'exposition internationale de Londres et, malgré l'impossibilité de vendre des vins, elle peut placer des échantillons et prendre des ordres. C'est également l'occasion de se rapprocher de la maison W. & A. Gilbey et tout particulièrement de Lord James Blyth qui dirige le Panthéon. Ce dernier conseille d'ériger un pavillon « comme la maison Moët », qui devient le modèle de maison de vins mousseux, en place de Veuve Clicquot sous Jean-Baptiste Ackerman,

¹⁵²⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 octobre 1906.

¹⁵³⁰ ADML, 222 J 1360-1361 Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 avril -18 mai 1904, 11 avril 1905.

¹⁵³¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 6 et 13 février- 1^{er} mars 1907.

¹⁵³² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 mai et août 1906.

¹⁵³³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 6 mars 1909

¹⁵³⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 3 juillet 1906.

¹⁵³⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 22 janvier 1907.

mais le conseil d'administration ne consent à le faire que si les vins Brut-Royal et Dry-Royal peuvent être vendus dans les bars de l'exposition dont la maison Lyons & Cie, bien connue par Ackerman-Laurance, est concessionnaire¹⁵³⁶. Dans la perspective de l'exposition, Raymond de Luze rencontre les Gilbey et « Monsieur Mandeix, président de la section Française » : il parvient à faire commander « 600 douzaines de [caisses] cuvée B par le Panthéon », soit 7 200 bouteilles environ¹⁵³⁷. Avec l'appui de Lord Blyth, De Luze obtient de plus la vente des vins mousseux dans les restaurants de l'exposition de Londres sans aucune concurrence des autres maisons de Saumur contre 100 £, ce qui représente une vente conséquente et une large publicité pour les Royal¹⁵³⁸.

L'investissement du conseil d'administration dans l'exposition internationale de Londres avec le concours de la maison W. & A. Gilbey a un double enjeu : soutenir la vente des « Royal » par la publicité offerte par le stand de l'exposition et la vente dans les restaurants ; renouer les relations commerciales avec le Panthéon. Si la position dans l'exposition est jugée mauvaise, l'affluence des visiteurs et la situation favorable des « Royal », ainsi que le « Grand Prix du Jury » encourageant les administrateurs à appuyer leur vente au Royaume-Uni via les agents Anderson et Bishop, les Gilbey ainsi que la publicité dans la presse car les vins mousseux Royal concentrent les efforts de publicité et constituent la première marque et la valeur ajoutée de la Compagnie¹⁵³⁹. Ainsi, la publicité axée sur les journaux illustrés est abandonnée en mars 1908 pour se porter sur les quotidiens les plus répandus à partir du 1^{er} avril¹⁵⁴⁰.

À Paris, le contrat avec Le Gall & Cie est révisé, à la baisse : le placement des vins auprès de la clientèle de détail et bourgeoise est réalisé par l'agent de la maison A. De Luze et fils de Bordeaux avec une forte commission de 0,5 F par bouteille de Royal livrée aux clients¹⁵⁴¹. Raymond de Luze mobilise son réseau

¹⁵³⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1907.

¹⁵³⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 octobre - 21 novembre 1907.

¹⁵³⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 novembre 1907.

¹⁵³⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 juin-25 septembre-22 octobre 1908.

¹⁵⁴⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 mars 1908.

¹⁵⁴¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 janvier 1908.

familial pour la commercialisation dans la capitale, comme il l'a fait pour plusieurs villes des États-Unis quelques années plus tôt.

Aux États-Unis, la baisse du droit d'entrée des vins mousseux de 25%, soit 6\$ par douzaine, intéresse tout particulièrement l'administrateur délégué mais ses projets sont sapés par l'augmentation des droits d'entrée en mai 1909¹⁵⁴². Le même mois, les administrateurs constatent une baisse des ventes par la maison W. & A. Gilbey et craignent en conséquence une baisse générale de la consommation sur le marché anglais, ce qui entraîne un voyage de Raymond de Luze en Angleterre pour accentuer la publicité¹⁵⁴³. Entre temps, plusieurs agences pour des territoires étrangers sont négociées : les Anglais Garner Quelch & Cie à Shanghai pour l'Extrême-Orient ; deux Français, Lortet et Faure de Paris, ont la représentation respective du Royaume de Siam en Asie du Sud-Est et de la côte Ouest d'Afrique où les influences et les colonisations françaises sont majoritaires tandis qu'un agent de Tunis à celle de la Tunisie¹⁵⁴⁴. En Amérique du Sud, le contrat avec Muller est renouvelé, sans allocation et avec un paiement sous commissions plus élevées tandis qu'en Chili et Bolivie les créances se règlent mais la situation monétaire de ces deux pays reste difficile¹⁵⁴⁵.

b) Défendre la vente des Royal sur les marchés de consommation

En 1910, le conseil d'administration se prépare à des difficultés sur les marchés de Paris, de Bruxelles et d'Angleterre. En Europe continentale, les administrateurs augmentent pourtant les prix de vente des vins mousseux, notamment les Royal de 4 F et les qualités B qui passent de 1,25 F à 1,26 F : un centime seulement, mais c'est suffisant pour susciter l'opposition de plusieurs agents et clients¹⁵⁴⁶. Au Royaume-Uni, la mort d'Édouard VII fait craindre des troubles dans les affaires, notamment des droits de douane plus élevés mais le principal agent de Londres, Anderson et Tapp, est félicité pour le développement

¹⁵⁴² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 février 1908-30 mai 1909.

¹⁵⁴³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 novembre 1909.

¹⁵⁴⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 septembre 1909.

¹⁵⁴⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 septembre 1909.

¹⁵⁴⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 avril 1910

des ventes et l'appréciation des marques Royal par la clientèle¹⁵⁴⁷. Avec ces agents, un grand projet publicitaire pour quarante panneaux de 20m² chacun, fabriqués à Paris et à mettre près des voies ferrées pour un coût total de 8 000 F est prévu. Ces panneaux seraient ensuite déclinés en tableaux-annonce à distribuer à la clientèle anglaise : l'objectif est de faire un grand coup de publicité sur le réseau de transport des chemins de fer Outre-Manche¹⁵⁴⁸.

À l'hiver 1911, Raymond de Luze part en voyage en Angleterre pour susciter des ordres dans le contexte du couronnement ; il va également présider le banquet de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* à Londres, un honneur qui lui a été réservé à l'occasion du centenaire de la maison Ackerman-Laurance : il espère ainsi contracter de nouvelles agences, soutenir les ventes des agents en place et obtenir de nombreuses commandes de Royal¹⁵⁴⁹. À la suite du banquet de Londres, il entame un autre voyage pour modifier les agences à Liverpool, en Ecosse et en Irlande en accord avec Anderson et Tapp ; il renouvelle par ailleurs les contrats avec des *trust* de l'hôtellerie comme les *Frederick's Hotels* et les restaurants Holborn et Frascati¹⁵⁵⁰. Avec un membre de la famille Gilbey, « H. N. », la compagnie souhaite en effet augmenter le placement des vins mousseux dans les restaurants et clubs de Londres sous le contrôle d'Anderson et Tapp contre commission à Gilbey pour chaque douzaine de vin vendue¹⁵⁵¹. De Luze parvient en outre à s'entendre avec le *managing director* de la *Midland Railway Company* pour de la publicité dans les hôtels et wagons-restaurants du réseau et être les seuls Saumur sur les *winelists*¹⁵⁵². Il veut exploiter la vitrine offerte par le banquet à Londres et le centenaire de la maison pour appuyer les ventes de Royal dans un contexte économique anglais morne.

En avril 1912, la grève des mineurs en Angleterre empêche son voyage à Liverpool et Dublin alors que les exportations sont en berne¹⁵⁵³. Au second semestre, c'est vers les marchés de l'Europe du Nord-est et septentrionale que se concentrent les efforts de commercialisation : le voyageur Georges Leblanc

¹⁵⁴⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 juillet 1910.

¹⁵⁴⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 décembre 1910.

¹⁵⁴⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 avril 1911.

¹⁵⁵⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 novembre 1911.

¹⁵⁵¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 décembre 1911.

¹⁵⁵² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 décembre 1901.

¹⁵⁵³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril 1912.

est envoyé à Copenhague, au Danemark, et à Stockholm, en Suède, pour stimuler les agences : il fait de même en Hollande, en Belgique et le nord de la France¹⁵⁵⁴.

En 1913, après plusieurs affaires d'utilisation des marques commerciales Royal à l'étranger par des maisons concurrentes, De Luze et Anderson les déposent légalement afin de mieux les protéger car « le dépôt antérieur est d'une valeur relative qui ne permet pas un usage exclusif de l'emploi des désignations Dry et Brut Royal »¹⁵⁵⁵. En réalité, des juristes anglais conseillent la modification du dépôt antérieur avec l'inscription du nom « Saint-Hilaire-Saint-Florent », un objet de réclamation des partenaires anglais qui souhaitent avoir le nom d'origine sur les étiquettes depuis plusieurs années. La modification des étiquettes est déposée au *Board of Trade* et une vérification au *Trade Marks Registry Office* même si le conseil d'administration ne juge pas, dans un premier temps, cette démarche nécessaire¹⁵⁵⁶. Le voyage de Raymond de Luze pour déposer les marques révèle par ailleurs la nécessité de supprimer les mots « marques déposées » sur le Royal car c'est « la prérogative exclusive de la Couronne », britannique¹⁵⁵⁷. Au mois de juillet 1913, les modifications sont visiblement réalisées sur les dépôts de marques Dry Royal et Brut Royal puisqu'elles sont protégées dans les colonies anglaises, au Canada et en Égypte. En février 1914, c'est aux États-Unis que le dépôt des marques Royal est renouvelé¹⁵⁵⁸.

En 1914, le premier semestre est prometteur pour la vente des Royal. Raymond de Luze participe de nouveau au banquet de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* et rencontre agents et clients¹⁵⁵⁹. « Le marché se tient et les affaires sont bonnes, preuve de la qualité et supériorité des vins Ackerman-Laurance » affirme Raymond de Luze au conseil d'administration en mai 1914 malgré le début d'une crise monétaire puis financière Outre-Manche et la crainte d'une baisse de la consommation¹⁵⁶⁰. Tous les pronostics de résultats sont

¹⁵⁵⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 juin-29 juillet-14 novembre 1912.

¹⁵⁵⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 décembre 1912.

¹⁵⁵⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 1^{er} février 1913.

¹⁵⁵⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 avril 1913.

¹⁵⁵⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 février 1914.

¹⁵⁵⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 avril 1914.

¹⁵⁶⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 19 mai 1914.

toutefois rendus caducs par l'entrée en guerre et la mobilisation générale. Le conseil d'administration résume la situation le 25 août 1914 :

« Arrêt des affaires sur le continent, des transports par voies ferrées affectées à la mobilisation des troupes ; crise monétaire aggravée par le moratorium autorisant les banques à ne pas délivrer de fonds et prorogeant les échéances commerciales, aussi bien en Angleterre qu'en France, ralentissement du travail faut de commandes et en raison du départ d'une partie des ouvriers pour l'armée. Nous ferons de notre mieux pour parer aux difficultés qui pourront résulter pour nous de cet état de choses »¹⁵⁶¹.

Les agents de Londres Anderson et Tapp demandent alors 500 douzaines de caisses de Royal en entrepôt pour avoir un stock et alimenter la vente « en prévision de l'arrêt complet des transports ». D'autres demandent la prise en charge du prix de transport par Ackerman-Laurance, ce qui est refusé¹⁵⁶². L'exercice 1913-1914 accuse une perte de 120 000 F dû à la baisse des ventes, des valeurs de la bourse et donc des valeurs mobilières en portefeuille de la Compagnie. Le paiement du coupon de dividende intérêt fixe, payable normalement au 30 novembre, est repoussé à une date ultérieure¹⁵⁶³.

Toutefois, les dépenses pour la publicité augmentent en 1914 en Angleterre et surtout en France, au-dessus des sommes dépensées les cinq dernières années.

c) Les dépenses de publicité

Le Graphique 36 montre que de 1899 à 1914, les dépenses totales de publicités diminuent globalement. Au tournant du XIX^e et XX^e siècle, les dépenses de publicité augmentent avec la moitié pour l'Angleterre, plus du tiers pour l'Amérique et de 10 à 15% pour la France. Les marchés anglo-saxons concentrent près de 90% des dépenses de publicité entre 1899 et 1901. Entre 1902 et 1904, sous la direction de Paul Aubert puis la première année de Raymond de Luze, les dépenses totales de publicité diminuent de 4 à 5% par an mais les dépenses pour l'Angleterre augmentent et concentrent, à partir de 1902

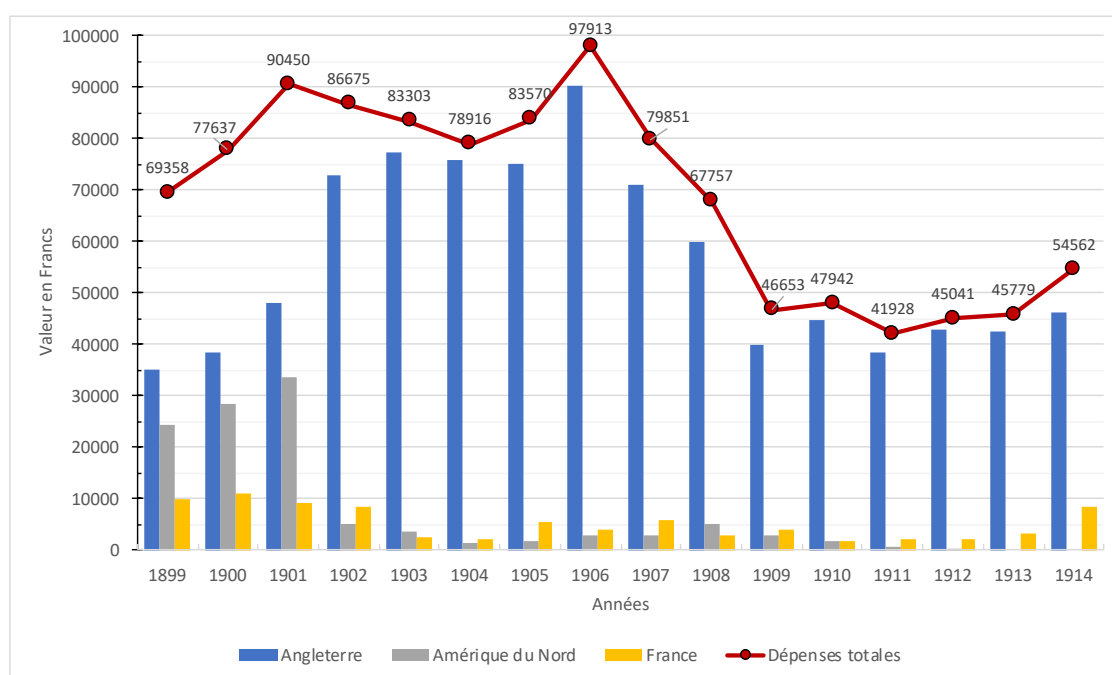
¹⁵⁶¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1914.

¹⁵⁶² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1914.

¹⁵⁶³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 novembre 1914.

entre 84 à 96% des dépenses totales de la publicité, au détriment en valeur comme en proportion, de la publicité en Amérique et en France. En 1905 et 1906, Raymond de Luze augmente les frais de publicités : ils atteignent un record en 1906 avec 97 913 F. En 1907, 1908 et 1909, les coûts de publicité chutent et la part de l'Angleterre diminue de quelques points. De 1909 à 1913, ces coûts stagnent entre 40 000 à 50 000 F avec un retour de la part de l'Angleterre au-dessus de 90%. En 1914, ils franchissent le palier des 50 000 F pour s'établir à 54 562 F : fait intéressant, la France retrouve dans ces frais de publicité sa proportion de 15% contre 84% pour l'Angleterre. En outre, les dépenses pour l'Amérique ne cessent de diminuer depuis 1909 pour cesser en 1913 et 1914.

Graphique 36 : Évolution des dépenses de publicité de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1914



Source : ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Journaux de frais généraux, 1909-1914 ; 222 J 1353-54-47, Dossiers de bilans comptables et inventaires, 1899-1914.

2.2.2. Volumes et natures des vins mousseux expédiés

a) Expéditions globales de 1904 à 1914

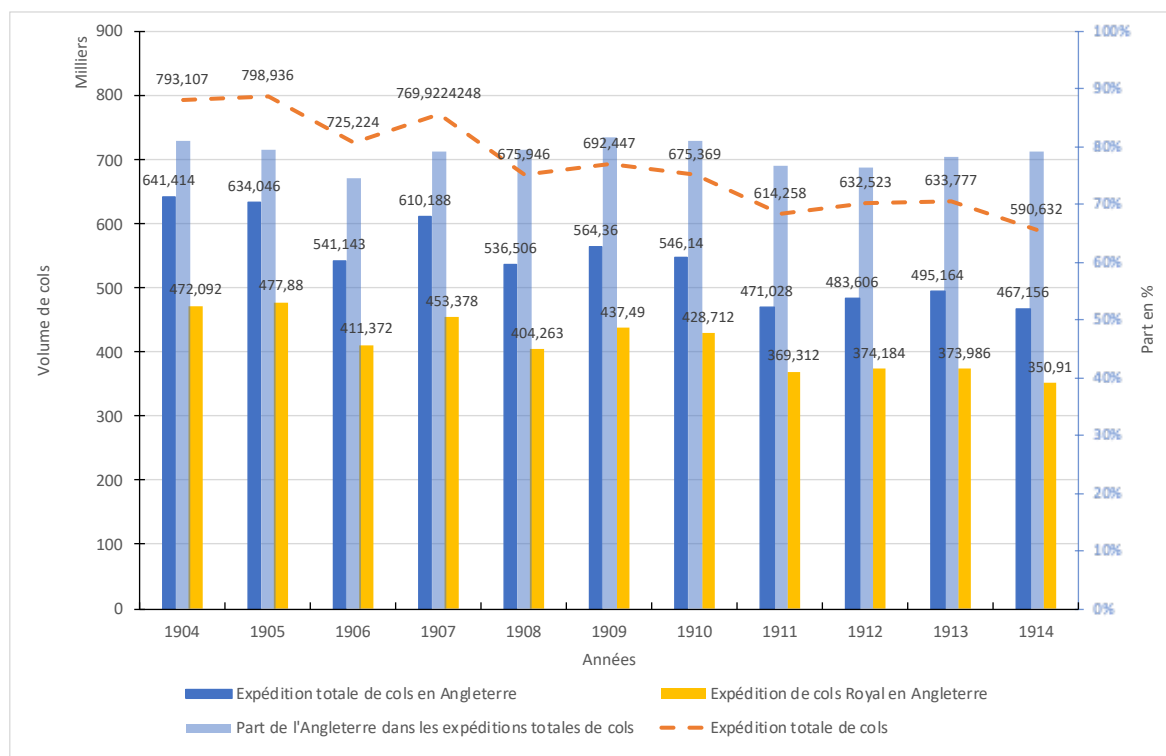
De 1904 à 1914, le volume général de cols de vins mousseux expédiés par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur diminue. En 1904, 793 107 cols de vins mousseux, toutes qualités et formats confondus, sont expédiés contre plus de 850 000 l'exercice précédent. En 1905, les expéditions augmentent de 5 000 cols, ce qui s'explique presque entièrement par la hausse des expéditions en Angleterre avant une chute brutale des expéditions en 1906 de près de 75 000 cols, pour atteindre un total de 725 224 cols, soit un total bien inférieur à 1899.

Au regard de la courbe orange et pointillée du Graphique 37, les expéditions totales de cols de vins mousseux de 1904 à 1914 suivent un rythme en dents de scie : elles subissent une importante diminution d'une année à l'autre puis une augmentation sur une à deux années avant de connaître une forte baisse. La décroissance du volume des expéditions de cols de vins mousseux connaît de fortes variations entre 1904 et 1908 : en quatre années, les expéditions passent de près de 800 000 à moins de 700 000 cols ; de 1908 à 1914, la mouvement de décroissance ralentit et les expéditions sont comprises entre 600 et 700 000 cols avant d'atteindre plus de 590 000 cols en 1914, année exceptionnelle, pas si mauvaise au regard du début de la Première Guerre mondiale et du fort ralentissement des affaires qui en résulte.

La part de l'Angleterre dans les expéditions de cols de vins mousseux reste stable, aux alentours de 80% de 1904 à 1914, sauf en 1906, mais elle est légèrement inférieure à celle de 1899-1903 où elle comprise entre 82 et 84%. Puisque la part de l'Angleterre dans les expéditions demeure importante, l'état du marché, des relations et des affaires avec ce pays détermine l'évolution générale des expéditions et en conséquence, le volume total de cols vers l'Angleterre représenté en histogramme bleu foncé. Cet histogramme de volume total de cols outre-Manche suit la courbe d'expédition totale de cols, en orange et pointillée, sauf en 1905 ; en absolu, de 1904 à 1914, les expéditions de vins mousseux outre-Manche baissent de 27% soit quasiment autant que les expéditions totales (26%). Enfin, si le volume de cols de Royal expédiés suit les

variations générales, sa part dans les expéditions en Angleterre augmente légèrement jusqu'à constituer 74 à 78%, alors qu'elle est égale ou inférieure à 74% entre 1899 et 1903.

Graphique 37 : Volume annuel d'expédition de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1904-1914



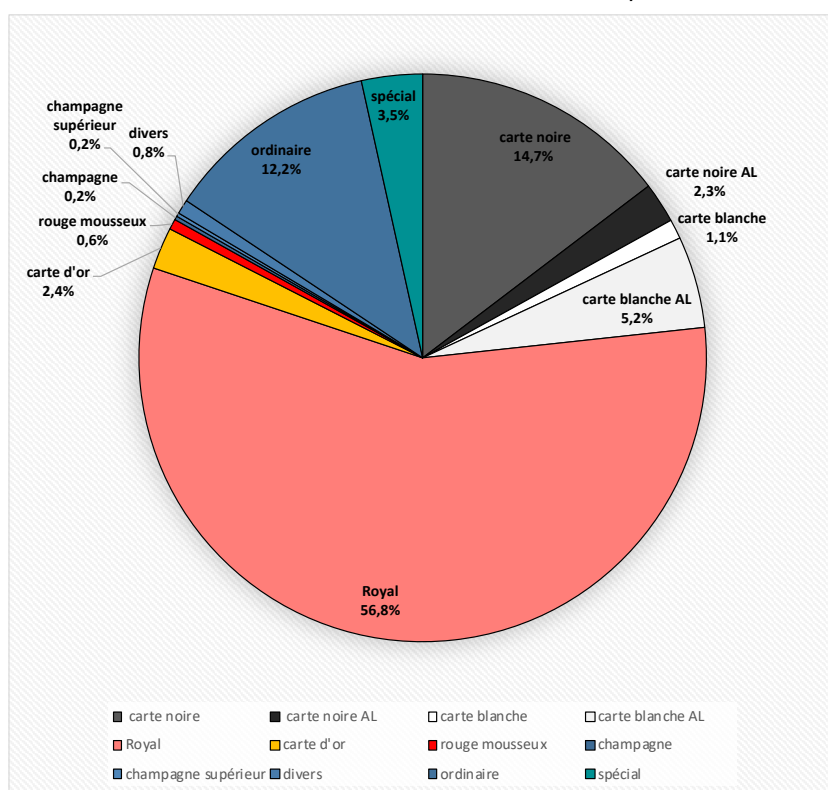
Source : ADML, 222 J 1353, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1899-1905.

b) De nouvelles qualités de vins mousseux expédiées

Sous Paul Aubert, l'enregistrement des expéditions de vins mousseux, pour les données disponibles de 1899 à 1903, exposent seulement quelques qualités. Les vins Royal sont comptabilisés comme un ensemble, sans distinction des catégories Brut-Royal ou Dry-Royal. Les qualités Carte Noire et Carte Blanche existent mais elles ne sont pas commercialisées sous le nom Ackerman-Laurance. Enfin, plusieurs dizaines de milliers de bouteilles de Carte d'Or et de Champagne, ce dernier produit par un sous-traitant dans la Marne, sont expédiées par la Compagnie alors que les rouges mousseux et les vins « divers » ne dépassent pas ensemble 10 000 bouteilles.

Sous Raymond de Luze, la maison renoue avec la vente des marques Carte Noire et Carte Blanche, sous son nom ou sous des noms de fantaisie ou de clients, même si les volumes sont inférieurs aux années précédentes. Elle augmente en outre la vente des Carte d'Or et maintient celle des vins de qualité rouge mousseux mais diminue celle des Champagne et des divers pour créer et appuyer les expéditions de ses qualités « ordinaire » et de « spécial ».

Graphique 38 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1904



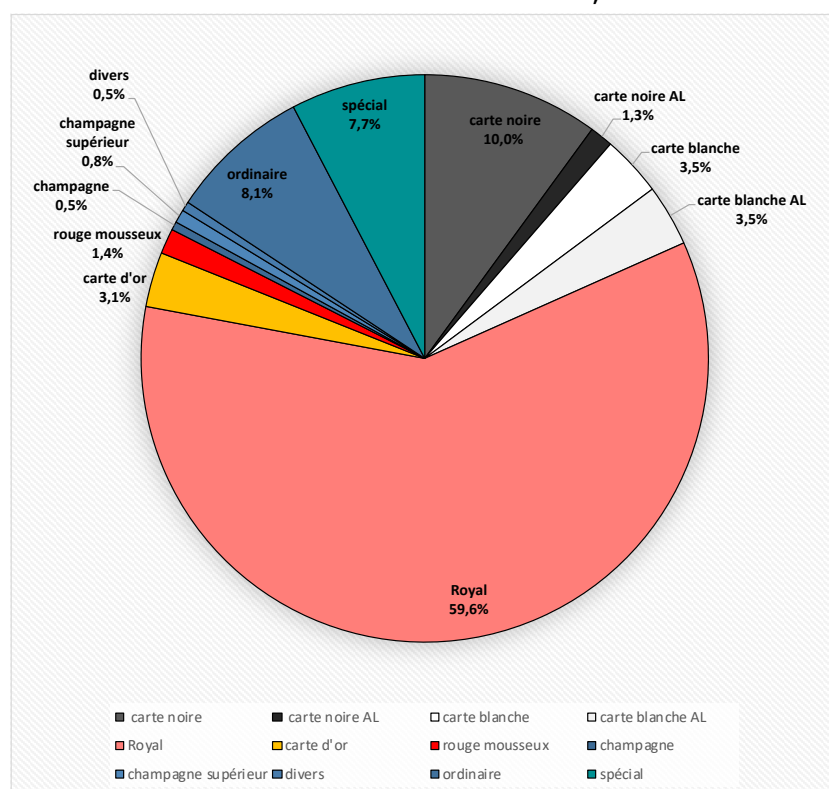
Source : ADML, 222 J 1353-54-47, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1904-1914.

D'après le Graphique 38, en 1904, les expéditions d'ordinaire représentent plus de 12% des expéditions, soit la troisième qualité de vins mousseux expédiée selon le volume ; les expéditions de « spécial » en constituent 3,5%, ce qui est plus que les vins de qualité rouge mousseux, champagne et divers mais bien moins que les Royal qui représentent 56,8% du total des expéditions. La qualité Carte Noire est la deuxième en volume d'expédition avec 14,7%, loin devant la Carte Blanche AL (Ackerman-Laurance) avec 5,2% du volume total des

expéditions, ce qui la classe en quatrième. Au contraire, la qualité Carte Noire AL ne représente que 2,3% tandis que la Carte Blanche seulement 1,1%, bien en-dessous de la qualité Carte d'Or à 2,4% du volume total des expéditions. Il apparaît alors qu'après les vins Royal, les vins Carte Noire et ordinaires vendus sous des noms de fantaisie ou de clients représentent le tiers des expéditions.

En 1909, d'après les données sur les expéditions représentées dans le Graphique 39, la proportion des Royal a augmentée, passant de 56,8% à 59,6%, soit 2,8 points supplémentaires mais la plus grande augmentation est celle du « spécial » qui gagne 4,2 points pour constituer 7,7% du volume total des expéditions. Les proportions de qualité ordinaire, de Carte Noire, de Carte Blanche et de Carte Noire Ackerman-Laurance, de rouge mousseux diminuent tandis que celles de Champagne, des divers et de Carte D'Or augmentent. Les évolutions sont plus significatives en 1914.

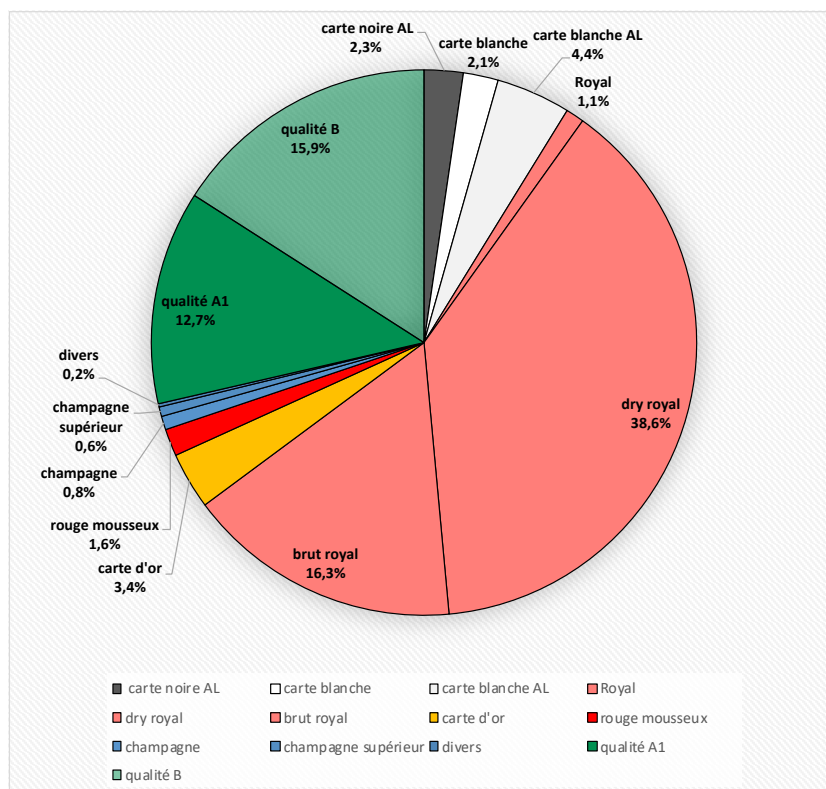
Graphique 39 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1909



Source : ADML, 222 J 1353-54-47, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1904-1914.

En 1914, la part des Royal diminue de 3,6 points pour représenter 56% soit moins qu'en 1904 ; elle est par ailleurs enregistrée sous ses trois qualités : Royal, Dry-Royal et Brut-Royal. Cette méthode d'enregistrement des Royal est en place depuis 1911. La qualité Dry-Royal, le vin mousseux Ackerman-Laurance « au goût anglais », c'est-à-dire sec, représente à elle seule près de 38,6% des expéditions, loin devant le Brut-Royal (extra-sec) qui constitue 16,3% des expéditions et devant le Royal (doux), 1,1% seulement (Graphique 40). Les expéditions de Brut-Royal représentent quasiment autant que la qualité B qui a remplacée en 1911 le vin mousseux « Spécial » et qui se vend mieux que la qualité A1, qui a également remplacée l'ordinaire à l'occasion du centenaire de la maison Ackerman-Laurance. Alors que les autres qualités ont peu évoluées dans leurs proportions, sauf la qualité Carte Noire qui n'est plus vendue sans l'étiquette Ackerman-Laurance à partir de 1911 mais qui ne rencontre pas un grand succès, la part des qualités secondaires « alphabétiques » dans les expéditions, vendues à la clientèle sous son nom, la marque de son choix ou des noms de fantaisie déterminées par la Compagnie, augmentent considérablement au point de représenter ensemble plus du quart du volume total des expéditions de vins mousseux en 1914 (28,6%).

Graphique 40 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1914



c) Les expéditions de Royal

Les expéditions vers le Royaume-Uni et les expéditions de Royal restent majoritaires sous la direction de Raymond de Luze : leurs proportions varient peu malgré la décroissance des expéditions totales de 1904 à 1914. Selon le registre des expéditions de caisses de Royal, la part de l'outre-Manche demeure au-dessus de 80%, sauf en 1906 à 79% mais elle est de 85% en 1908, ce qui conforte les fortes proportions à partir des données générales sur les expéditions de cols de vins mousseux, quelque soit la qualité, entre 1904 et 1914. La proportion des expéditions mondiales de caisses de Royal, hors Royaume-Uni, restent également stables.

Alors que les expéditions totales diminuent de 11% entre 1903 et 1904, celles vers le Royaume-Uni baissent de 9%. Outre-Manche, les expéditions de caisses d'échantillons de Royal vers les agents et clients diminuent de 77%, les caisses destinées à la vente de 4% tandis que celles vers Gilbey chutent de 26%.

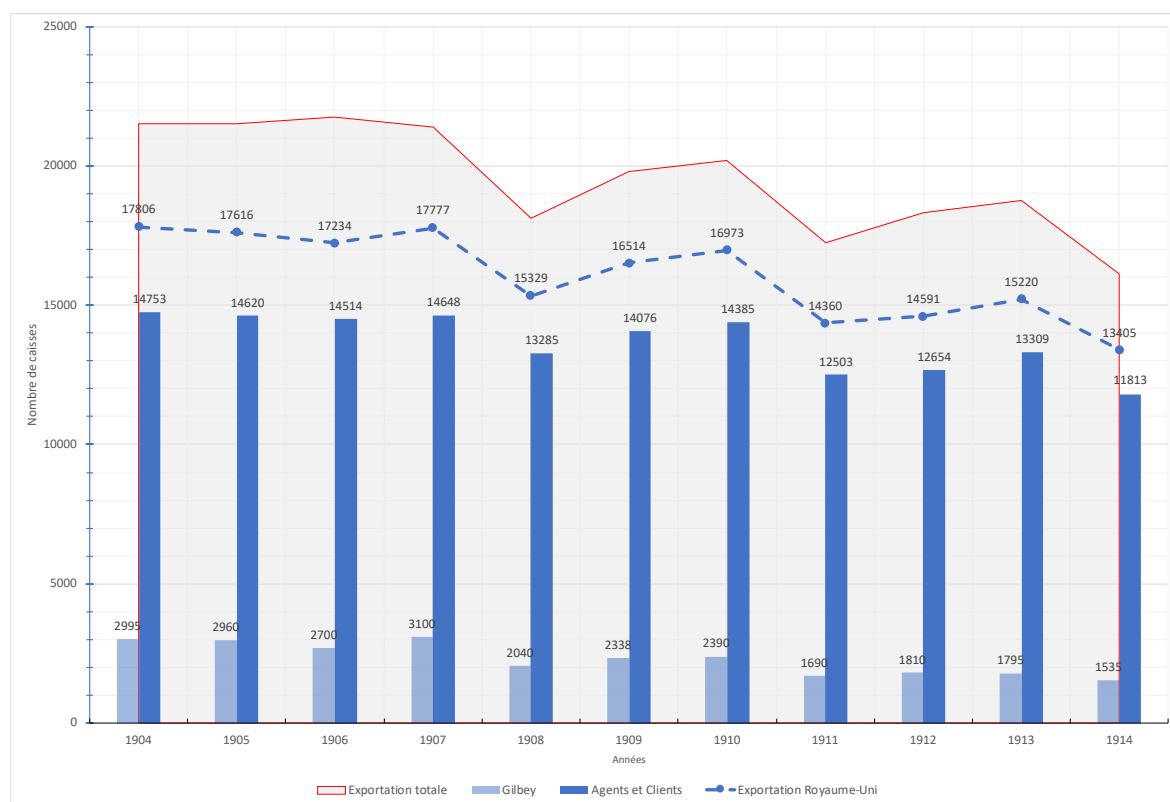
Les conséquences de la démission de Paul Aubert sur les relations avec la maison W. & A. Gilbey sont mesurables par l'importante diminution des caisses expédiées vers ce client. À partir de 1904, les chiffres annuels des expéditions de caisses aux Gilbey décroissent progressivement et n'égalent jamais les chiffres de 1895 à 1903, sous le seuil de 3 100 caisses : la crise de 1904 a définitivement entamé les relations commerciales qui ne cessent de se dégrader et avec elles, les résultats de l'entreprise au Royaume-Uni et dans le monde. La chute des expéditions d'échantillons, enregistrées sous la catégorie *Goodwill*, traduit le virage sur les moyens publicitaires et la révision du mode soutien à la vente aux agents par Raymond De Luze : 58 caisses sont expédiées en 1904 contre 248 en 1903.

Au contraire, malgré la baisse générale des volumes d'expéditions de vins mousseux, celles aux agents et clients anglais résistent : elles augmentent même leur proportion dans les expéditions outre-Manche, passant de 82 à 84% entre 1904 et 1907 à 85 et 87% les années suivantes voire 88% en 1914. En effet, les histogrammes bleus du

Graphique 41 montrent bien que de 1904 à 1910 les exportations de caisses de Royal vers les agents et clients du Royaume-Uni demeurent à un volume élevé de 14 000 à plus de 14 700 caisses, sauf en 1908 où elles tombent à 13 285

caisses, mais elles représentent alors 87% des expéditions outre-Manche. A partir de 1911, alors que les expéditions de caisses de Royal vers le Royaume-Uni passent sous le seuil de 15 000 caisses, retombant à des chiffres antérieurs à 1898, celles vers les agents et clients diminuent également mais en moindre importance et restent à un niveau plus élevé qu'au XIX^e siècle, augmentant ainsi leur proportion dans le volume des expéditions outre-Manche. En 1914, malgré l'entrée en guerre entre les pays de la Triple Alliance et de la Triple Entente, dont la France et le Royaume-Uni composent le noyau dur, les expéditions de caisses de Royal outre-Manche et vers les agents et clients demeurent supérieures à 1895 alors que celles vers les Gilbey et à l'international chutent. Les livres d'expéditions sur les caisses outre-Manche et les bouteilles dans le monde permettent justement l'étude de l'évolution des destinations de commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance sous l'administration de Raymond de Luze.

Graphique 41 : Évolution du nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1904-1914.



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

2.2.3. Destinations outre-Manche, destinations mondiales

a) Les expéditions au Royaume-Uni : 1906-1910-1914

Sous l'administration de Raymond De Luze, le registre des expéditions de Royal transcrit, comme sous la direction de Paul Aubert, les données pour l'outre-Manche et le reste du monde. Pour les expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni, trois sondages ont été réalisés à quatre années d'intervalles, en 1906, 1910 et 1914. Pour ces trois années, un échantillonnage a été effectué pour ne garder à l'étude que les données de destinataires qui reçoivent un total de cinquante caisses ou plus sur une année de l'exercice social de la Compagnie, tout en gardant la distinction entre les qualités de Brut-Royal et de Dry-Royal et la diversité des formats (bouteilles, demi-bouteilles et quarts de bouteilles). Les données sur les échantillons -Goodwill - et les magnums n'ont pas été incluses. Nous rappelons que la mention « échantillon » dans le tableau ne renvoie pas aux échantillons mais bien à l'échantillon d'acteurs étudiés. Enfin nous avons choisi de ne pas intégrer le tableau récapitulatif de 1910 car les données changent peu avec 1906.

Les 35 acteurs en 1906 et 1910 puis 42 en 1914 qui importent un volume de cinquante caisses ou plus par an de Royal concentrent entre 71 et 73% du nombre total de caisses expédiées outre-Manche. L'extrême minorité de ceux qui importent 100 caisses de Royal ou plus par an concentrent à elle-seule 65,5% des expéditions totales de Royal en 1906, 68% en 1910 puis seulement 58% en 1914 : si leur part est plus faible en 1914, c'est parce qu'ils sont moins nombreux, qu'ils importent de moindre quantité et pèsent moins qu'avant face à l'augmentation du nombre d'importateurs de 50 à 100 caisses¹⁵⁶⁴. L'entrée en guerre a provoqué un mouvement contraire dans les expéditions de Royal au Royaume-Uni : en effet, lorsque l'on compare les acteurs du tableau de 1910 et ceux de 1914, il apparaît que les importateurs de 100 caisses et plus de Royal ont continué à importer mais dans un volume moindre tandis que le nombre d'acteurs qui prennent des ordres de 50 caisses à moins de 100 caisses a

¹⁵⁶⁴ Les acteurs qui importent plus de cent caisses par an sont les lignes surlignées en orange pâle dans le Tableau 40 et le Tableau 41.

doublé: un seul acteur qui reçoit cent caisses et plus en 1910 est « déclassé » et importe entre cinquante et cent caisses en 1914. Les « petits » agents et clients de la maison Ackerman-Laurance commandent donc plus en 1914 pour faire des stocks en prévision des difficultés d'approvisionnement que peut poser la guerre tandis que les « gros » agents et clients continuent d'importer mais réduisent logiquement leur volume en perspective d'une faible consommation.

En 1906, année de la mort du « son & partner » Sidney Bishop, c'est le client Gilbey qui est le premier importateur de Royal au Royaume-Uni, ce qui est déjà le cas en 1903, mais le volume total est bien moins important et l'écart avec Bishop & Sons se réduit : en réalité, avec la nouvelle association Bishop & Anderson en fin d'année, les agents londoniens dépassent les Gilbey de 29 caisses (Tableau 40). Ils concentrent plus de 20% chacun et 45% ensemble des expéditions de caisses de Royal en 1906 au Royaume-Uni. Si les Gilbey sont les rois de l'importation des Royal en demi-bouteilles, Brut et Dry, et en bouteilles de Dry-Royal, ce n'est pas le cas sur les quarts et sur les bouteilles de Brut-Royal, largement dépassés par les agents Bishop & Sons. Les deux agents Anderson et Skipworth, sont les deuxièmes et troisièmes importateurs, ce qui fait de Liverpool la deuxième ville du Royaume-Uni pour la commercialisation des vins mousseux Royal, plus de 15%, loin derrière Londres. La capitale de l'Empire britannique concentre en effet 77,8% des importations de caisses de Royal dans notre échantillon. L'Angleterre, à travers Liverpool et Londres, regroupent donc 93% des caisses de Royal expédiées outre-Manche. Dans le Tableau 40, on remarque bien que les acteurs de Londres qui importent cent caisses et plus par an, en dehors des Gilbey et de Bishop & Sons, dont la cellule de la ville est surlignée en bleue, sont nombreux dont des hôtels et restaurants.

En dehors de Londres, l'agent de Leith, qui correspond au port de la ville d'Édimbourg en Écosse, Thomson, importe 180 caisses de Royal en 1906 alors que Mason de Hull, ville portuaire de la côte Est de l'Angleterre, commande surtout des Dry-Royal. Les villes de Leith et Hull sont devant celle de Glasgow : l'agent MacDougall ne commande en effet que 64 caisses mais ce sont surtout des bouteilles de Brut-Royal qu'il importe, ce qui révèle des circuits de vente et des pratiques de consommation différentes entre l'Écosse et l'Angleterre, comme en Irlande. Parmi les quatorze acteurs qui comptent entre cinquante et cent caisses commandées en 1906, les cinq plus importants sont de Londres, le

sième est l'agent de Glasgow puis suivent des villes secondaires d'Angleterre, portuaires pour la plupart comme Brighton, Eastbourne et Newport.

Tableau 40 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1906

Agents et clients	Villes	Brut royal			Dry Royal			Total caisses	Part
		Bouteille:	demies	quarts	Bouteilles D	Demies D	Quarts D		
Gilbey	London	185	360	20	615	1280	240	2700	22,2%
Bishop & sons	London	360	337,5	110	557	688	569	2621,5	21,5%
Anderson	Liverpool	150	100	50	250	330	190	1070	8,8%
Skipworth	Liverpool	75	75	20	150	300	200	820	6,7%
Chaplin & Cie	London	45	50	20	150	170	75	510	4,2%
Grierson Oldham	London	44	56	11	100	133	43	387	3,2%
Bowen & Mc Kechnie	London	32	34	15	70	165	43	359	3,0%
Victoria Wine Cie	London	20	35	25,5	55	100	80	315,5	2,6%
Travers & sons	London	23	18	2	80	147	8	278	2,3%
Kinloch & Cie	London	26	35	1	63	105	24	254	2,1%
Bailey & Cie	London	39	21		155	5		220	1,8%
W. Symons	London	46	32	8	65	49	11	211	1,7%
Holborn & Frascati	London	65	28		81	35		209	1,7%
Portall Dingwall	London	40	55		30	55	25	205	1,7%
Lyons & Cie	London	80	27		45	33		185	1,5%
Thomson	Leith	32	15	12	50	39	32	180	1,5%
Spiers et Pond	London	41	33	12	17	52	20	175	1,4%
Baully & Cie	London	26	19		42	49	11	147	1,2%
Grant & Cie	London	14	15	2	44	47	22	144	1,2%
B.B. Mason	Hull	3	3		30	48	32	116	1,0%
Bishop & Anderson	London	2,5	35			30	40	107,5	0,9%
Great Western Railway store	London	24	24		24	24		96	0,8%
Willamson	London		5	3	20	57	9	94	0,8%
Merritt	London	9	13		27	34	9	92	0,8%
Pagani	London	40	40					80	0,7%
A.J. Smith	London	6	18	30	2	13	7	76	0,6%
Mc Dougall	Glasgow	32	6	6	6	4	10	64	0,5%
Thomson Laughton	Scarborough				3	57	2	62	0,5%
Lovibond & sons	Greenwich				55	5		60	0,5%
Young et Rawley	Eastbourne					55	5	60	0,5%
Gordon Hotels hotel Metropole	Brighton	17	11		12	16		56	0,5%
Kenaway & Cie	Exeter				10	45		55	0,5%
Waters	Brighton	10	6	10	15	14		55	0,5%
Williams	Newport				29	19	4	52	0,4%
Catter Stoffel	Bath		2	4	13	25	6	50	0,4%
Total échantillon		1486,5	1508,5	361,5	2865	4228	1717	12166,5	100,0%
Total sondage								17112	71,1%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1906.

En 1910, l'année qui suit la mort de l'agent de John N. Bishop, le nombre d'acteurs qui commandent 50 caisses ou plus est égal à 1906, trente-cinq, et le nombre total de caisses de l'échantillon est quasiment identique, à une centaine près : 12 294,5 contre 12 166,5 en 1906. Le classement des villes de destination des caisses de Royal a en outre peu changé : Londres est toujours en tête puis, Liverpool, Leith et Hull mais Glasgow est sorti de l'échantillon. La majorité des acteurs qui réceptionnent cent caisses de Royal ou plus en 1906 se retrouve en 1910 : leur place dans le classement change toutefois. Un seul acteur, Portall Dingwall, commande moins de 100 caisses en 1910 mais le club de la bonne société militaire britannique, dont le siège est à Londres, *Army & Navy*, ainsi que la C.S.S.A, le *Civil Service Supply of Army*, comptent parmi les meilleurs clients de Royal avec respectivement 570 et 247 caisses en 1910. Ce sont surtout les proportions des villes et de chaque acteur qui se trouvent modifiées : la part de Londres dans l'échantillon augmente de 1,7 points pour atteindre 81,5% tandis que la part des Gilbey et surtout des agents de Londres Anderson & Tapp baisse, au profit de l'agent de Liverpool Skipworth, de Chaplin & Co également de Londres et des clubs et *stores* de la cité. En outre, la minorité qui commande 100 caisses et plus de Royal par an compte deux acteurs de plus qu'en 1906.

En 1914, le tableau des expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni est quelque peu transformé, pour moitié en raison de l'entrée en guerre des pays d'Europe. Le volume total de caisses expédiées a diminué de près de 21% entre 1910 et 1914 mais surtout, le volume de caisses de l'échantillon des cinquante caisses et plus, d'une année à l'autre, a diminué de plus de 23%. La part de Londres comme ville de destination des Royal dans l'échantillon est tombée à 78,6% et il n'y a plus que 17 acteurs, contre 24 en 1910, qui commandent 100 caisses et plus. Cependant, le nombre total d'acteurs de l'échantillon a augmenté, passant de 35 à 42 : il y a plus de gros commanditaires de Royal mais le volume est majoritairement limité à moins de 100 caisses (Tableau 41). La maison Gilbey reste la première cliente pour les Royal, même si les expéditions ont diminué de 36% par rapport à 1910, en particulier les Dry-Royal, mais elle est derrière les agents de Liverpool et de Londres pour les Brut-Royal. En effet, les agents associés de Liverpool West & Skipworth sont devant les agents de Londres Anderson & Tapp pour sept caisses et s'ils réceptionnent moins de vins qu'en 1910, leur part dans l'échantillon augmente de 2,1 points, ce qui constitue la plus grande progression de l'échantillon. Les agents de

Londres Anderson & Tapp reçoivent 1 483 caisses soit 29% de moins qu'en 1910 et perdent 1,2 points dans leur proportion, ce qui est une perte plus faible que pour les Gilbey (-3,2 points).

Les autres acteurs, Chaplin & Co, Army & Navy, Baully & Cie et Spiers & Pond préservent ou augmentent leur part dans les expéditions tandis que les agents de Dublin, Turbett & Sons, prennent la troisième place derrière Londres et Liverpool, mais devant la ville de Leith qui est quatrième. Surtout, la clientèle des hôtels, des chemins de fer et des *stores* augmente considérablement ses commandes de caisses de Royal en 1914. Il s'agit selon nous d'une augmentation en prévision des conséquences de la guerre sur l'approvisionnement en vins au Royaume-Uni : le Midland Hôtel à Derby commande plus de 100 caisses des deux qualités de Royal ; le géant de l'épicerie et des magasins de Londres Harrod's Stores Limited commande 98 caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal mais surtout de Dry-Royal tout comme les compagnies de chemins de fer London & North Western Railway (90), la North East Railway (88) ou encore la Great Western Railway Store.

Tableau 41 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1914

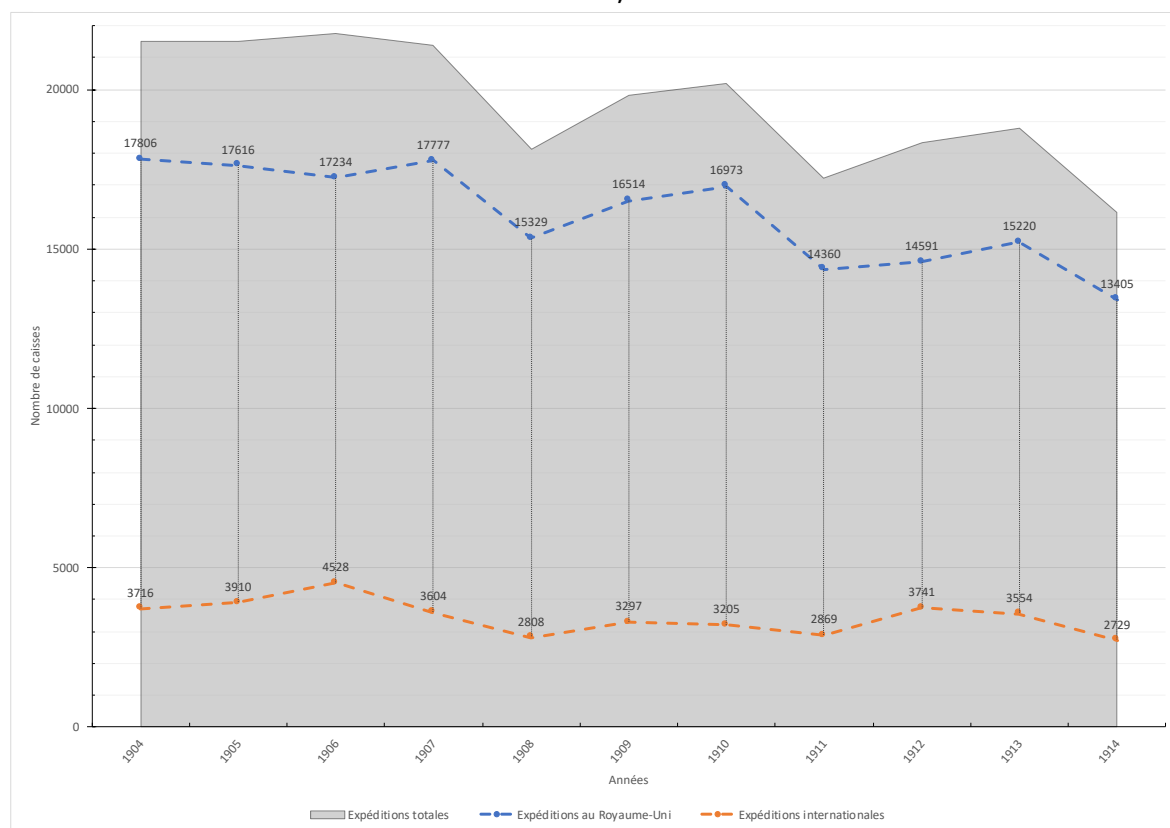
Agents et clients	Ville	Brut royal			Dry Royal			Total caisses	Part
		Bouteilles	Demies	Quarts	Bouteilles D	Demies D	Quarts D		
Gilbey	London	135	190	0	505	585	120	1535	16,2%
West & Skipworth	Liverpool	200	200	40	300	450	300	1490	15,8%
Anderson & Tapp	London	186,5	216,5	40	290	520	230	1483	15,7%
Chaplin & Cie	London	55	60		190	153	62	520	5,5%
Army & Navy 612	London	60	110	10	140	155	10	485	5,1%
Baully & Cie	Londres	37	41	9	120	155	43	405	4,3%
Bowen & Mc Kechnie	London	20	25	12	70	95	27	249	2,6%
Victoria Wine Cie	Londres	15	20	5	40	97	48	225	2,4%
Turbett & sons	Dublin	15	15	5	70	70	29	204	2,2%
Findlater, Mackie	London	30	11	3	27	67	29	167	1,8%
Spiers et Pond	London	24	24	2	65	37	1	153	1,6%
Lyons & Cie	London	48	23		45	26		142	1,5%
Thomson & Cie	Leith	20	5	16	45	45	10	141	1,5%
H. N. Gilbey	London	26	22		45	25	13	131	1,4%
G. F. Grant & Cie	London	22	27		26	34	11	120	1,3%
A. J. Smith & Cie	London	10	25	22	19	25	13	114	1,2%
Midland Hôtel	Derby	30	15		30	26		101	1,1%
Harrod's Stores Ld	London	20	15	5	20	27	11	98	1,0%
Portall Dingwall & Norris	London	15	25	11	20	10	15	96	1,0%
Philips & Cie	Bristol				35	30	30	95	1,0%
London & North Western Railway	London	24	6		24	30	6	90	1,0%
Newcastle Breweries Ld	Newcastle on Cyne				10	20	60	90	1,0%
North East Railway	York	24	14		32	18		88	0,9%
Idle Chapman & Cir	Londres	42	31		6	8		87	0,9%
Justerini & Brooks	London	5	14		55	8		82	0,9%
Grant B. & Cie	Burton on trent	12	14	3	28	16	9	82	0,9%
Pherson & sons	Newcastle on Cyne	4	3		23	45	5	80	0,8%
Ellis & Son	Richmond	1	4		23	40	6	74	0,8%
C SSA cuvée C	London	10	10		30	20		70	0,7%
Kinloch & Cie	London				23	42	5	70	0,7%
H.H. Finch	London				30	25	10	65	0,7%
Blundell & Cie	London	5	2		16	21	16	60	0,6%
Hanson & Son	London	6	9		20	22	3	60	0,6%
Mart & Cie	London	2			29	26	3	60	0,6%
Pagani	London	40	20					60	0,6%
Victualers Id	London	20	10		20	10		60	0,6%
Great Western Railway store	London		6		12	39		57	0,6%
Newman & Cie	Bournemouth	4	6		30	14	1	55	0,6%
Hatch Mansfield	London	7	11	3	12	17	4	54	0,6%
A. C. & Cie	London	50		3				53	0,6%
Chomson & Cie	Leith	5	5	3	10	10	20	53	0,6%
Dennan & Cie	Manchester	5	5	3	10	10	20	53	0,6%
Total échantillon		1234,5	1239,5	195	2545	3073	1170	9457	100%
Total sondage								13270	71,3%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1914.

b) Des expéditions dans le monde

De 1904 à 1914, les exportations de caisses de Royal dans le monde diminuent mais moins que celles au Royaume-Uni (Graphique 42). En effet, comme dans la décennie précédente, l'évolution d'année en année des expéditions dans le monde subit des écarts moins importants qu'outre-Manche : le nombre de caisses expédiées pendant cette deuxième décennie est relativement stable, elle est particulièrement visible de 1908 à 1914. Les expéditions au Royaume-Uni passent en effet de plus de 17 800 à près de 13 400 contre près de 3 700 à 2 700 pour les exportations dans le monde. Pourtant, le taux de variation est plus important pour les exportations (-27%) que pour les expéditions Outre-Manche (-25%) entre 1904 et 1914.

Graphique 42 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1904-1914.

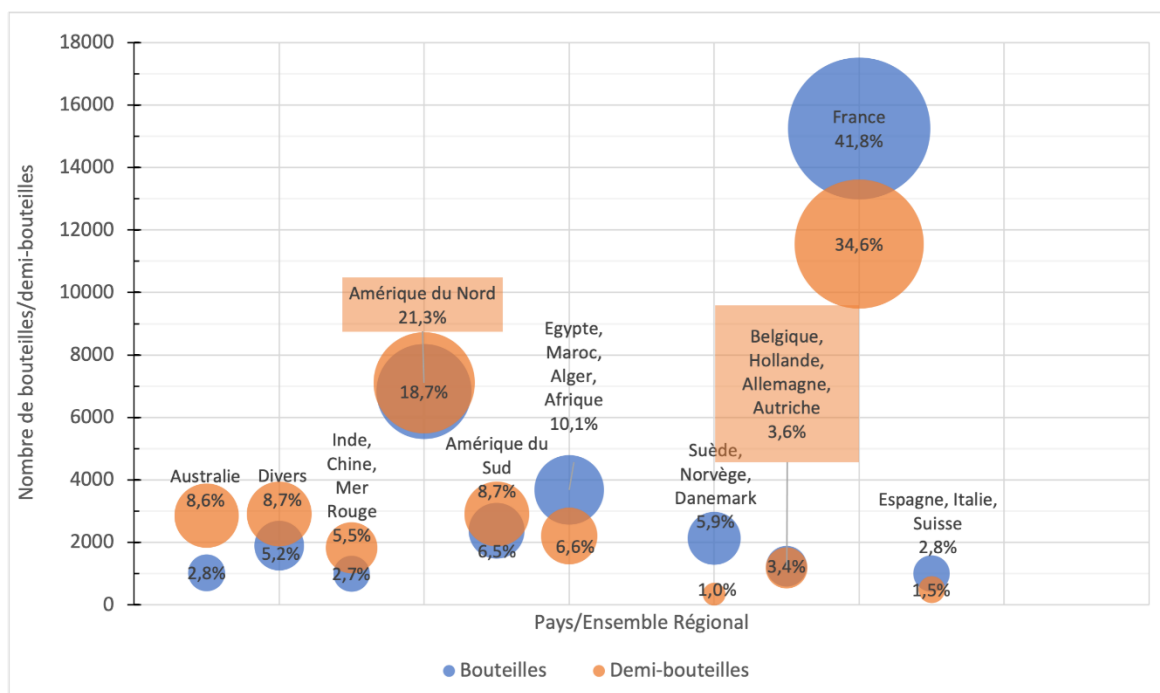
Hors du Royaume-Uni, en 1906, les expéditions de bouteilles augmentent de 31,4% et les demi-bouteilles de 39,7% par rapport à 1902 alors que les îles de Jersey, de Guernesey et l'Afrique du Sud n'ont visiblement pas commandé de Royal Ackerman-Laurance en 1906. Cette forte croissance des exportations en

1906 contrebalance la baisse des expéditions au Royaume-Uni et augmente la courbe des expéditions totales (Graphique 42).

Dans le Graphique 43, comme en 1902, la France reste la première destinatrice des bouteilles (41,8%) et demi-bouteilles de Royal (34,6%) mais elle perd quelques points, surtout sur les expéditions de bouteilles dont la part augmente significativement en Australie, en Amérique du Sud, dans les pays de l'Europe septentrionale et en Amérique du Nord (+3,8 points).

Les expéditions de demi-bouteilles en Amérique du Nord ont diminué : 21,3% en 1906 contre près de 30% en 1902. L'Australie (8,6%), l'Amérique du Sud (8,7%), le Maghreb, l'Égypte et l'Afrique (6,6%) voient leur part et leur volume dans les expéditions de la Compagnie considérablement augmentées. L'effort est porté sur les colonies et territoires de l'Empire Britannique et de la III^e République coloniale. Les pays de l'Europe de l'Ouest et du Nord ne sont pas en reste. Si les proportions restent modestes voire ont diminué pour la France, la plus grosse croissance des expéditions est réalisée en Suède, Norvège et Danemark avec plus de 2 000 bouteilles et 348 demi-bouteilles en 1906 contre près de 600 et aucunes demies en 1902. L'Espagne, L'Italie et la Suisse gagnent en volume mais leurs proportions dans les expéditions de bouteilles et de demi-bouteille demeurent faibles : 2,8% des bouteilles, 1,6% des expéditions de demi-bouteilles. L'ensemble régional Belgique, Hollande, Allemagne et Autriche, malgré une faible croissance des expéditions, voit ses parts diminuées.

Graphique 43 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1906



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1906.

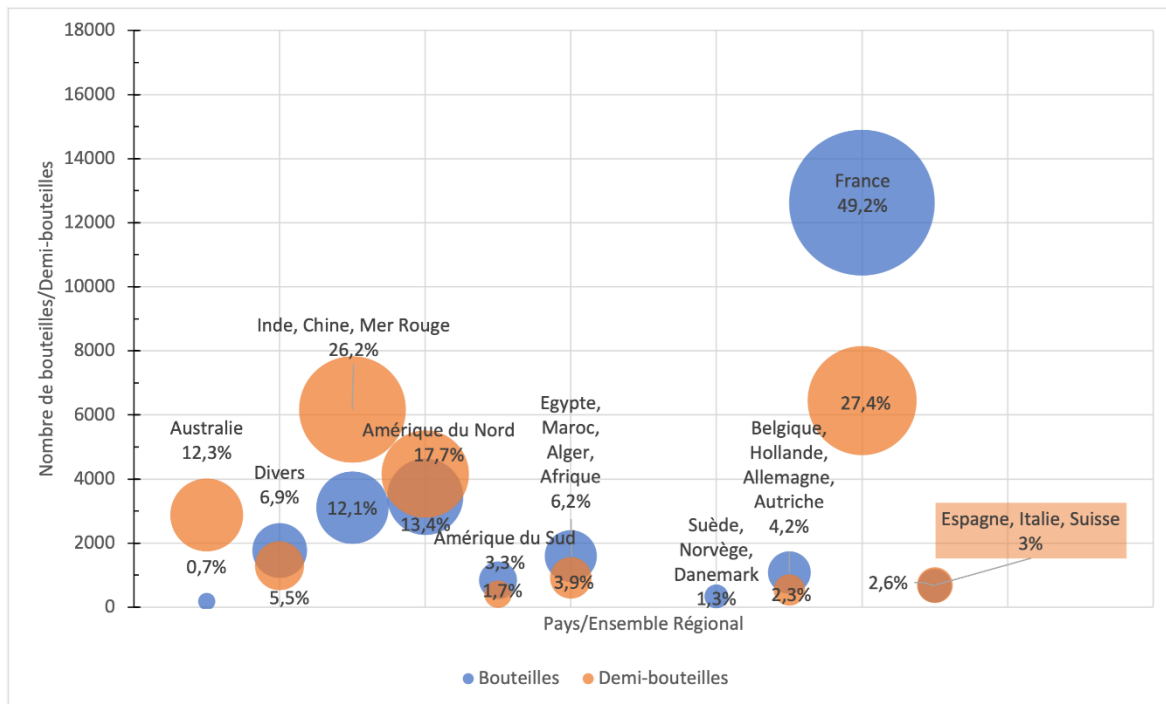
En 1910, les expéditions de bouteilles comme de demi-bouteilles chutent chacune de près de 30% avec un net recul des pays d'Europe et des régions d'Amérique du Nord, d'Amérique du Sud et d'Afrique qui décrochent. De plus, nous notons une véritable émergence de l'Asie et de l'Océanie qui captent bien davantage les expéditions de Royal, en demi-bouteilles surtout (Graphique 44).

La France gagne 7,4 points dans les expéditions de bouteilles et concentre quasiment la moitié des expéditions totales de Royal en dehors du Royaume-Uni. Cependant, elle perd 7,2 points dans la part des expéditions de demi-bouteilles, ce qui confirme la tendance à la consommation en bouteilles des vins mousseux en France contrairement aux pratiques anglo-saxonnes de consommation à la demi-bouteille.

L'ensemble des pays d'Asie captent presque autant de demi-bouteilles que la France, 26,2%, à 1,2 points de différence et quasiment la même part des expéditions de bouteilles que l'Amérique du Nord, 12,1%, à 1,3 points près. En effet, comparé à 1906, les expéditions en 1910 vers l'Amérique du Nord s'écroulent en volume comme en proportion. Enfin, l'Australie capte à elle seule

12,3% des expéditions de demi-bouteilles de Royal mais réduit fortement ses importations de bouteilles (Graphique 44).

Graphique 44 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1910



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1910.

En 1914, le tableau des expéditions de Royal en France et dans le monde a encore bougé (Graphique 45). Les expéditions de bouteilles ont diminué de 8% et celles de demi-bouteilles de près de 23% par rapport à 1910 ; les expéditions de demi-bouteilles subissent la plus grande diminution de 1906 à 1914 : -45%. L'état général du commerce est languissant à partir de la deuxième moitié de 1914 : les paiements se font rares, les acteurs sont prudents, le marché est ralenti et les routes commerciales ne sont plus aussi pacifiques, ce qui rend les exportations dans le monde risquées tant sur le plan matériel que financier.

Malgré la diminution globale des expéditions de Royal, la France garde une part prépondérante : elle est première pour les bouteilles dont elle capte 37% des expéditions malgré une perte de 12,2 points, mais elle est troisième pour les demies dont elle capte 17,2% des expéditions avec une perte de 10,2 points par rapport à 1910, derrière les pays d'Asie et surtout l'Amérique du Nord. Cette

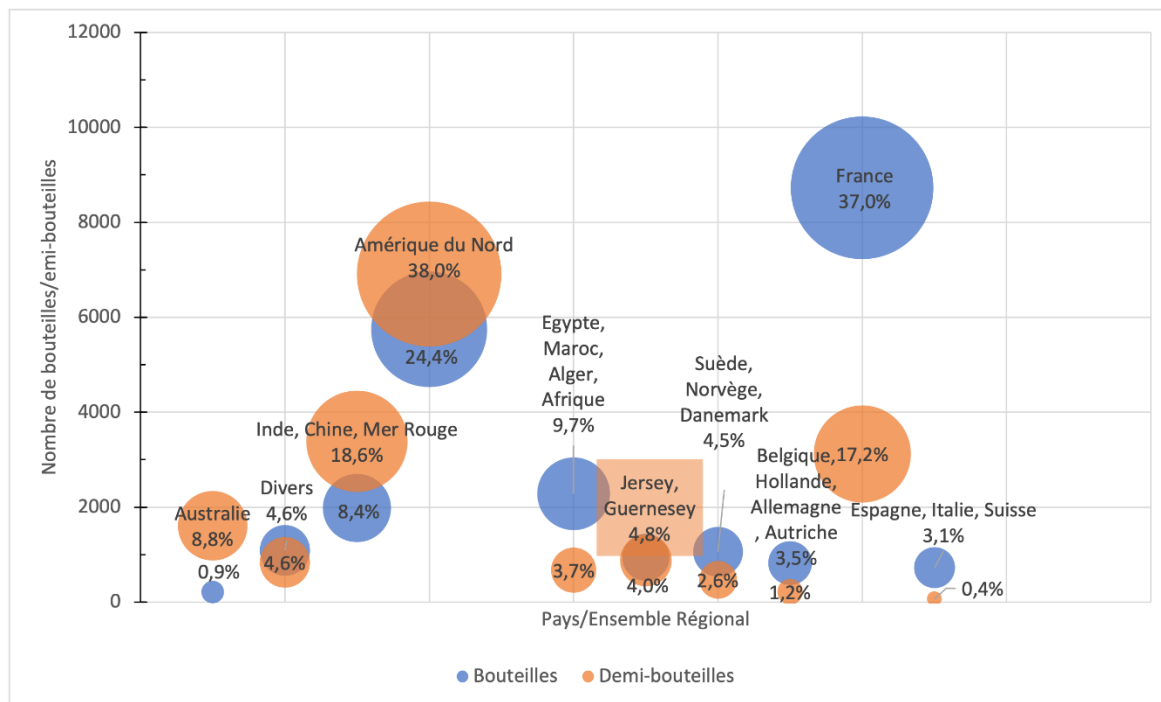
dernière est l'une des seules régions d'exportation des Royal à augmenter considérablement ses volumes et ses parts. En effet, l'Amérique du Nord, les États-Unis et le Canada en réalité, concentre 38% des demi-bouteilles de Royal et près d'un quart des bouteilles soit en tout 12 660 cols, ce qui la place en chiffres absolus devant la France et ses 11 843 cols. Nous ne comptabilisons pas d'expéditions pour l'Amérique du Sud en 1914. L'Australie et les pays d'Asie connaissent une nette diminution de leurs volumes et de leur importance dans les expéditions de Royal contrairement au pays du Maghreb, de l'Égypte et de l'Afrique subsaharienne et coloniale qui dépassent le seuil des 2 000 bouteilles.

En Europe, les deux principales îles de la Manche, Jersey et Guernesey, qui ne sont pas enregistrées dans les expéditions en 1910, reviennent et concentrent 4,8% des expéditions de demi-bouteilles et 4% des bouteilles de Royal. Les pays de l'Europe du Nord, la Suède, la Norvège et le Danemark sont les seuls avec l'Amérique du Nord à augmenter leurs volumes et parts dans les expéditions de Royal contrairement aux pays rhénans et de l'Est continentale.

L'expédition des vins mousseux Ackerman-Laurance sous Raymond de Luze est en décroissance depuis 1903 et 1904. La marque Royal préserve son importance dans les expéditions tout comme le Royaume-Uni qui demeure la première des destinations : les proportions sont à peu près les mêmes de 1894 à 1914. Si le réseau de commercialisation et la politique publicitaire outre-Manche demeurent quasiment identiques de 1894 à 1914, la vente des Royal passe de plus en plus par une multitude d'agents et de clients dans le monde, notamment des restaurants et des hôtels. Les registres d'expéditions des Royal sont par ailleurs les seuls à contenir des données sur les expéditions en France qui sont considérables depuis 1898 au point d'en faire la deuxième destination des Royal tous formats confondus.

La conséquence de cette décroissance des expéditions et des ventes est la diminution des bénéfices et des dividendes.

Graphique 45 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1914



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1914.

2.3. La décroissance du bénéfice brut, une baisse limitée des bénéfices nets, une évolution contrastée des dividendes

2.3.1. Une politique de prévoyance

L'étude du passif de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur de 1904 à 1914 démontre la continuité de la politique de thésaurisation et de prévoyance que Paul Aubert, avec Louis-Ferdinand Ackerman, avait mis en place par la constitution et l'augmentation des réserves. Tous les ans, des sommes prélevées sur le bénéfice net sont portées à la réserve statutaire et une partie des dividendes des actions de priorité et ordinaires est versée à des fonds respectifs. Une réserve extraordinaire de 420 000 F, constituée depuis 1899, reste par ailleurs inscrite au passif. Si les taux de variations de la réserve statutaire, du fonds de prévoyance des actions ordinaires et du fonds de

prévoyance des actions de priorité sont relativement plus faibles de 1907 à 1914 comparés à la période 1903-1906, c'est le fonds des actions de priorité qui augmente le plus significativement : de 41 563,1 F en 1904, il totalise 297 760,59 F en 1914. Ce fonds est supérieur au total de la réserve statutaire ou du fonds de prévoyance des actions ordinaires qui ont été mis en place dès la constitution de la société en 1894. Le fonds de prévoyance des actions de priorité, crée seulement en 1902, concerne tous les actionnaires.

En 1904, la réserve statutaire est le fonds le plus important avec 122 626,27 F ; elle est de 267 573,18 F en 1914 : après des taux de variations très irréguliers, elle est augmentée de 7% par an à partir de 1909. Le fonds de prévoyance des actions ordinaires, qui appartient donc aux administrateurs de la Compagnie, et à quelques actionnaires partenaires comme la maison W. & A. Gilbey, passe de 75 894,57 F en 1904 à 296 638,77 F. Rappelons que si la réserve statutaire est une obligation légale pour la société anonyme, les fonds de prévoyance sur les deux types d'action sont créés à l'entière discrétion des administrateurs, autorisés par les statuts de la Compagnie, en accord avec les actionnaires lors de l'assemblée générale. Les fonds servent de trésorerie à la maison pour payer les achats de vins notamment et les sommes sont rapidement recouvrées par la vente de vins mousseux. Ces fonds permettent une économie d'intérêts et favorise l'autofinancement : ces sommes sont issues d'une partie du dividende non versée et appartiennent en droit aux actionnaires. Le total de ces sommes « épargnées », réserves et fonds, équivaut à 22% du capital de la Compagnie en 1904 mais près de 43% en 1914. Dans le total de ces fonds de réserve, la réserve statutaire représente 21%, le fonds de prévoyance aux actions ordinaires 23,1% et celui des actions de priorité 23,2%.

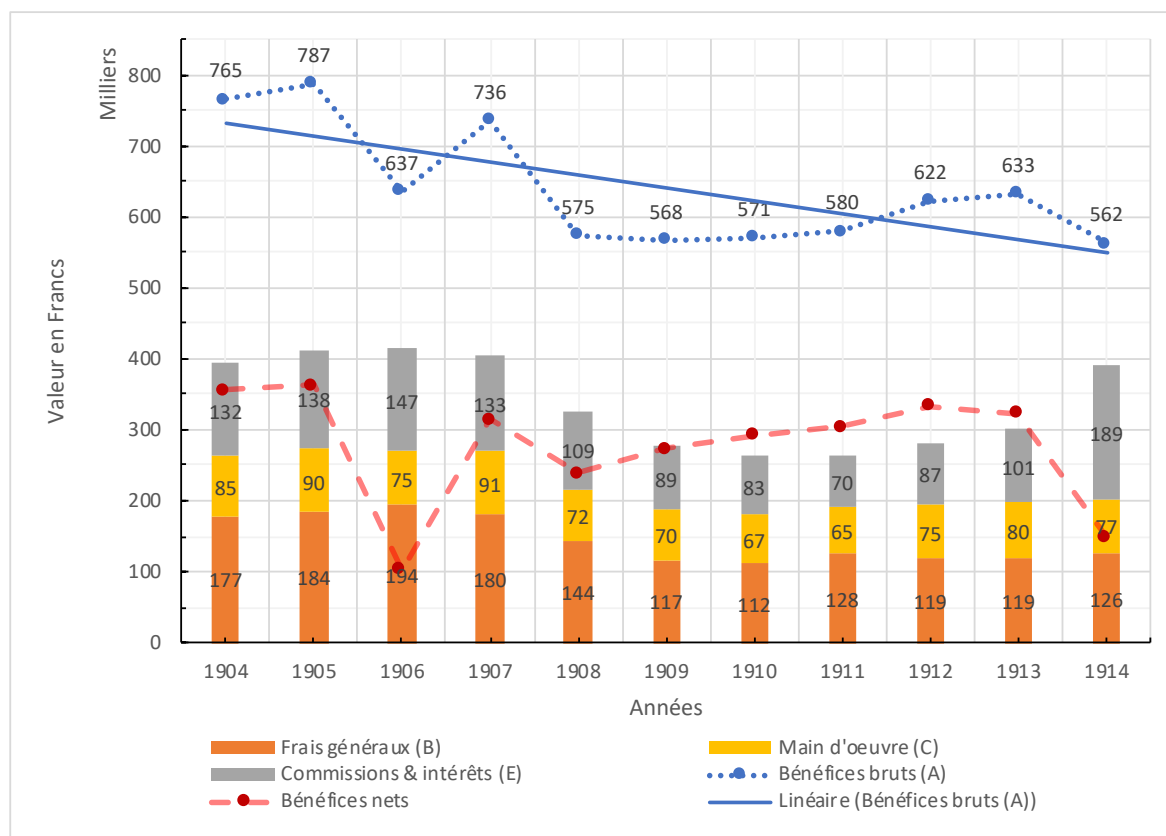
Ces fonds sont d'autant plus importants que les affaires sont décroissantes, et les bénéfices, en conséquence, sont diminués.

2.3.2. La baisse du bénéfice brut, la réduction des charges d'exploitation

En 1904, le bénéfice brut de la compagnie augmente de 13%, soit 90 000 F de plus par rapport à 1903, l'une des deux plus importantes hausses entre 1895 et 1914. En 1905, le bénéfice brut atteint plus de 787 000 F et en conséquence, le bénéfice net est de 363 000 F (Graphique 46) : des sommes

inédites sont versées au divers fonds de prévoyance et distribuées en dividendes des actions ordinaires pour plus de 139 000 F. Toutefois, les sommes versées pour les actions de priorité sont identiques en 1904 et 1905, 120 000 F, que Raymond de Luze justifie par « l'esprit de prévoyance »¹⁵⁶⁵.

Graphique 46 : Évolution du bénéfice brut, des principales charges d'exploitation et du bénéfice net, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, février 1905-février 1915.

La hausse des bénéfices brut s'explique par l'augmentation du prix de vente des Royal de 4 F par douzaine, décidée en 1903 et appliquée à partir de 1904, car cette année-là, les expéditions de Royal au Royaume-Uni sont en baisse et les exportations dans le monde augmentent très légèrement mais pas suffisamment pour expliquer une telle hausse des bénéfices bruts. Raymond de Luze présente donc un bilan très satisfaisant sur ses deux premières années à la

¹⁵⁶⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 20 février 1906.

tête de la Compagnie. Pour l'exercice 1904, il explique en assemblée générale que les affaires sont bonnes malgré « un piteux état des affaires en Angleterre » dressé par son frère, Frédéric de Luze¹⁵⁶⁶. Pour l'exercice 1905, si le bénéfice est supérieur à l'année précédente, il donne toutefois sa préférence aux réserves et limite la distribution des dividendes ; il souhaite « profiter des résultats pour anticiper » les années sans mise en bouteilles qui réduisent le bénéfice¹⁵⁶⁷. En 1904 et 1905, la compagnie réalise d'importants tirages.

En effet, les données du Graphique 46 montrent qu'en 1904 et 1905, les charges d'exploitation augmentent, mais la somme des coûts des frais généraux, de la main d'œuvre et des commissions et intérêts ne dépasse pas en proportion ce qu'ils soustrayaient du bénéfice brut depuis 1897, soit moins de 55%. Seules les dépenses de main d'œuvre augmentent de 1903 à 1904 à cause d'une augmentation de la mise en bouteilles, puisque les frais généraux sont en baisse malgré les dépenses de publicité en Angleterre. De Luze parvient en outre à réduire les commissions et intérêts de plus de 20 000 F, principalement en raison de la réduction des affaires avec les Gilbey. En 1905, toutes les dépenses augmentent : les frais généraux de 7 000 F en raison de la réorganisation des agences en France ; la main d'œuvre à cause de la forte mise en bouteilles pour profiter de la qualité des vins de 1904 et les commissions et intérêts à la suite de la renégociation des contrats avec les agents et les commissionnaires outre-Manche pour soutenir la vente des Royal¹⁵⁶⁸. Les bons résultats de la politique du nouveau directeur sont toutefois plombés par les événements de 1906.

En avril 1906, la mort de Sidney Bishop entraîne l'arrêt momentané de la première agence pour les vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance dans le monde. Les répercussions sur le bénéfice brut sont immenses : -19% soit une baisse de 150 000F alors que les dépenses pour appuyer la vente des vins mousseux, majoritairement engagées avant le printemps 1906, sont en hausse ; en outre, le conseil d'administration avait choisi de ne pas mettre en bouteilles. En conséquence, le bénéfice net est réduit à 102 644,48 F, soit une chute de 72% par rapport à 1905 (Graphique 47) : c'est un gouffre profond et historique pour la Compagnie générale des vins mousseux au tournant du XIX^e et du XX^e

¹⁵⁶⁶ ADML, 222J 1 359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1905.

¹⁵⁶⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 20 février 1906.

¹⁵⁶⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 20 février 1906.

siècle. Au moment de la répartition du bénéfice net, le conseil d'administration, avec l'approbation des dix-huit actionnaires présents lors de l'assemblée générale, décide le versement de l'intérêt fixe 4% aux actions de priorité, soit 80 000 F, et de ne verser au fonds de prévoyance des actions de priorité qu'une petite partie des 30% sur les bénéfices nets soit 5 253,6 F, mais sans verser le dividende aux actionnaires de priorité. Cependant, les 25% alloués aux frais de gestion sont maintenus, mais comme pour les actions de priorité, la totalité du bénéfice net restant pour les dividendes des actions ordinaires est versé au fonds de prévoyance : en 1906, les administrateurs et partenaires anglais de la Compagnie ne reçoivent pas de dividendes de leurs actions ordinaires.

L'année 1906 est donc tournant dans la politique de gestion des coûts. En 1907, le bénéfice brut connaît une hausse de 90 000 F, soit autant que celle enregistrée entre 1903 et 1904 (Graphique 46) ; pour autant, il reste inférieur à 1904 et 1905 mais les charges totales d'exploitation diminuent de quelques milliers de francs (Graphique 46). Le conseil d'administration a fortement diminué les dépenses de frais généraux, par « la réorganisation de nos agences à Londres et Paris », et maîtrisé les commissions et intérêts¹⁵⁶⁹. Les dépenses de main d'œuvre ont considérablement augmenté, plus de 15 000F, mais c'est parce que la maison, pour rebondir après 1906, a réalisé le plus gros tirage de son histoire (Graphique 46). De l'augmentation du bénéfice brut et de la diminution des charges d'exploitation, il en résulte un bénéfice net important trois fois supérieur à celui de 1906 pour s'établir à plus de 315 000 F (Graphique 47). Une importante distribution de dividendes est souhaitable pour en pallier l'absence en 1906 mais le conseil d'administration joue la prudence et propose d'alimenter les réserves pour préparer un futur vu comme particulièrement défavorable :

« (...) sans parler des gros risques auxquels notre industrie reste toujours exposée : guerre, tarifs prohibitifs, inondation, nous nous trouvons en présence d'une récolte tellement inférieure que nous ne pouvons rien acheter cette année, rien mettre en bouteilles. En même temps, toutes les matières premières (caisses, paniers, étains, paillons etc.) subissent une sensible augmentation que nous ne pouvons compenser par une nouvelle élévation de nos prix de vente tant est grande la concurrence contre laquelle nous avons à lutter. Enfin les affaires elles-mêmes, que la loi de la répression des fraudes devrait faciliter, sont, de ce fait même momentanément entravées.

¹⁵⁶⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 4 février 1908.

Tout milite donc en faveur des réserves que nous vous proposons et sur lesquelles nous ne saurions trop insister, car elles constituent la sécurité et la force de notre société »¹⁵⁷⁰.

L'avant-dernier paragraphe est particulièrement intéressant parce qu'il traduit un sentiment d'inquiétude de l'administration de la Compagnie face à la concurrence de nombreux producteurs de vins mousseux, en France comme à l'étranger, qui se livrent à des falsifications dans la production des vins, à des fraudes et des contrefaçons massives des marques des vins mousseux des maisons de Champagne comme de Saumur.

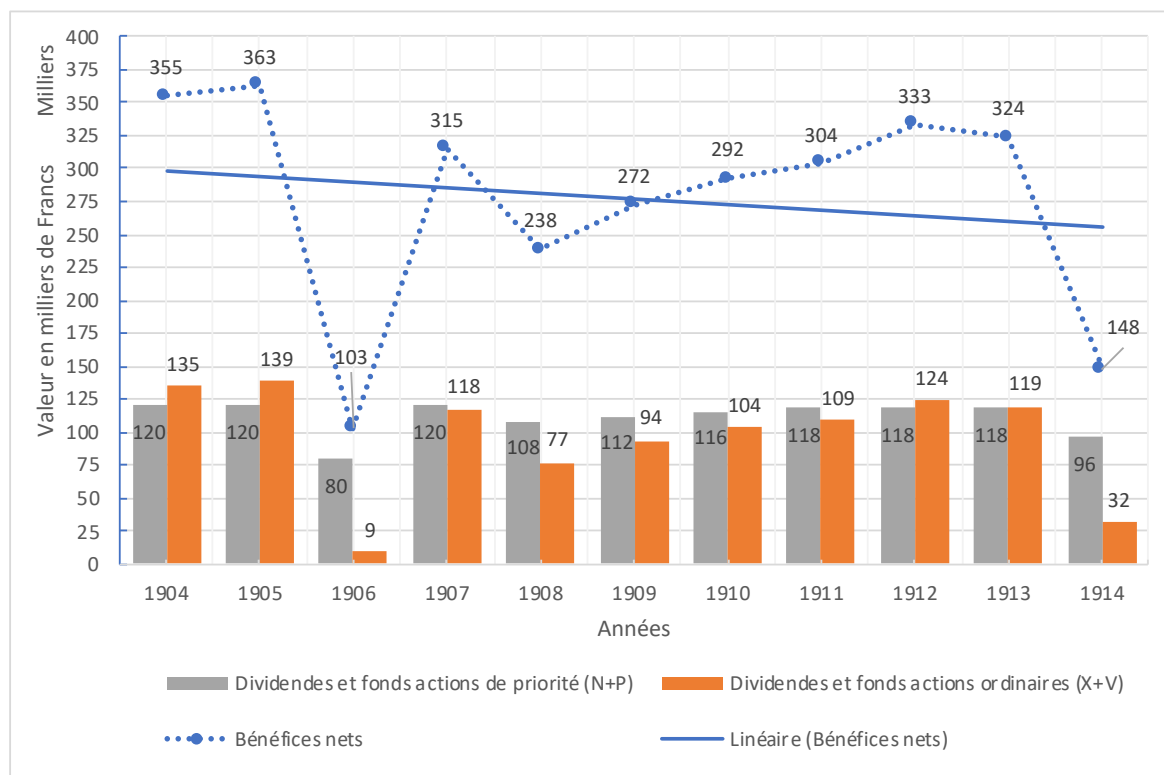
Les sommes qui sont dédiées aux actions de priorité sont égales à 1904 et 1905 soit 120 000 F tandis que celles dédiées aux actions ordinaires sont limitées et mêmes inférieures aux actions de priorité, c'est-à-dire 118 000 F, contrairement à la pratique des premières années d'administration de Raymond de Luze qui avait tendance à mieux rémunérer les actionnaires ordinaires de 15 à 19 000F de plus (Graphique 47).

Les mauvais augures du conseil d'administration en février 1908 se confirment à la fin d'exercice social: le bénéfice brut chute de 22%, une diminution plus importante encore qu'en 1906, pour se fixer à 575 000F, seuil jamais atteint par la compagnie dans les années précédentes (Graphique 46). Les expéditions sont en baisse car la consommation diminue fortement en Angleterre, de 30% en 1908 selon Raymond de Luze¹⁵⁷¹. En conséquence le bénéfice net diminue de 24% mais moins qu'en 1906 (72%) car toutes les charges ont été réduites par l'absence de tirage et des économies réalisées dans la publicité (Graphique 47). La réduction des dividendes est donc moins forte qu'en 1906 : les détenteurs d'actions de priorité reçoivent 108 000 F soit une baisse de 10% par rapport à 1907 mais les actions ordinaires connaissent une baisse de 35% de leurs sommes versées en dividendes et aux fonds (Graphique 47).

¹⁵⁷⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 4 février 1908.

¹⁵⁷¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1909.

Graphique 47 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyances et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, février 1905-février 1915.

Les années suivantes, et jusqu'en 1911, le bénéfice brut de la Compagnie stagne entre 570 000 et 580 000F avant de se hisser à 622 000F en 1912 (Graphique 46). Les prix des Royal et de tous les vins sont augmentés. Les coûts sont par ailleurs maîtrisés. En conséquence, le bénéfice net augmente de nouveau et avec lui, les sommes versées aux fonds de prévoyance et aux dividendes (Graphique 47). Nous notons que de 1911 à 1913, le total destiné aux actions de priorité stagne et qu'en 1912 et 1913, Raymond De Luze renoue avec sa politique de distribution supérieure aux actionnaires ordinaires alors même que le bénéfice net, contrairement au bénéfice brut, diminue de près de 10 000 F. L'esprit de prévoyance et de prudence est plus que jamais au cœur de la politique de distribution des profits car chaque année qui précède 1914 apporte son lot de mauvaises nouvelles pour les affaires : en 1909, John Bishop meurt et la consommation des vins mousseux en Angleterre est faible. Raymond

de Luze craint une augmentation des droits sur l'importation des marchandises outre-Manche¹⁵⁷² ; en 1910, les vins de 1904 et de 1906 restent en stock et la compagnie est dans l'incapacité de les reconstituer à cause des mauvaises récoltes et du défaut de qualité des vins mousseux. En outre, l'inondation de 1910 a causé des dommages dont des éboulements, des destructions de vins et la détérioration du matériel ; en 1911 et 1912, les ventes de Royal sont faibles alors que les exportations de Champagne et de vins mousseux en Angleterre augmentent, les vendanges sont jugées mauvaises et une « crise de la main d'œuvre, que rend imminente la cherté (...) de la vie », incitent à la précaution de la part du conseil d'administration.

En 1914, après plusieurs années de stabilité puis de hausse progressive du bénéfice brut et de nette croissance des bénéfices nets, la mobilisation générale du 1^{er} août et la déclaration de guerre de l'Allemagne le lendemain sonnent le début de la Première Guerre mondiale. Pour la maison Ackerman-Laurance, c'est le début des difficultés matérielles et financières, des départs d'ouvriers, mais également de fortes commandes des vins mousseux avant le blocage des routes commerciales. Le bénéfice brut diminue de 11% par rapport à 1913 et le bénéfice net de 54% mais moins que la chute 1905-1906 (Graphique 46 et Graphique 47). Des 148 000 F de bénéfices nets, 96 000 F sont consacrés aux actions de priorité : trois fois moins sont versés aux actions ordinaires. L'augmentation des frais généraux et surtout des charges de commissions et intérêts reflètent la crise monétaire et financière engendrée par la guerre. Les ventes se sont ralenties, sans s'arrêter totalement, et le marché anglais a été le seul en fonctionnement, mais les paiements sont devenus très difficiles « par suite du resserrement monétaire et de la suppression des avances et négociations en banque »¹⁵⁷³. A une crise bancaire succède une crise du marché financier qui met en péril le portefeuille de valeurs mobilières de la compagnie et retarde le paiement du premier coupon d'intérêt fixe des actions de priorité au 30 novembre, afin « (...) [d'] assurer le paiement des approvisionnements et des salaires du personnel »¹⁵⁷⁴.

¹⁵⁷² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 7 février 1910.

¹⁵⁷³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵⁷⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

En février 1915, au moment de l'assemblée générale, le conseil justifie le résultat faible « en raison de l'arrêt des affaires et des pertes causées par la guerre » et essaie de rassurer ses actionnaires : « votre conseil, en présence des difficultés du moment et de l'incertitude de l'avenir, a pris les mesures de prévoyance qui lui ont paru utiles pour assurer la bonne marche des affaires (...) »¹⁵⁷⁵. La trésorerie est en effet consolidée et le paiement du premier coupon est effectué au 1^{er} février 1915 mais des créances, belges par exemple, sont « perdues »¹⁵⁷⁶.

Le conflit mondial ne sert pas les intérêts de la société et de ses actionnaires qui souhaitent « vivement que la guerre prenne bientôt fin et qu'une paix durable nous ramène une période d'affaires prospères ». Pourtant le capitalisme en Occident se nourrit aussi de la guerre¹⁵⁷⁷. Si les paroles de Raymond De Luze condamnent sans ambiguïté la guerre comme source de troubles pour l'économie des vins, force est de constater que la Compagnie a survécu à quatre années de belligérance. Elle a même joué le jeu de « l'Union sacrée » comme le démontrent les livres d'étiquettes de vins mousseux avec des noms de cuvées et des illustrations de fantaisie pour ses clients en France et en Angleterre qui participent à la propagande de guerre : la « Carte de Guerre - Cuvée d'entente » à remplacer la qualité Carte Noire en mai 1915 ; l'étiquette de la « Cuvée réservée aux alliés » affiche un avion, un rameau d'olivier et des drapeaux des pays alliés sous celui de la France, dont le *Red Ensign* de l'Empire Britannique et la Russie (Image 18)¹⁵⁷⁸.

La maison Ackerman-Laurance a su également continuer à vivre après le départ et la mort de ses acteurs familiaux et historiques au début du XX^e siècle tout en entretenant la mémoire d'un XIX^e siècle « mythique » au service de la vente des vins mousseux de l'entreprise et de son image.

¹⁵⁷⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵⁷⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵⁷⁷ M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, op. cit., p. 15.

¹⁵⁷⁸ ADML, 222 J 1314, Fonds A-L, Registre d'étiquettes de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, étiquettes n° 2864 mai 1915 ; n°2877 juillet 1915 ; n° 2923 juillet 1916. une autre version existe où c'est le *Red Ensign* qui est mis au centre avec les drapeaux alliés positionnés en-dessous.

Image 18 : Étiquette « Cuvée Réservee aux alliés » de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur destinée à Louis Simon, Bocé (Maine-et-Loire), juillet 1915



Source : ADML, 222 J 1314, Fonds A-L, Registre d'étiquettes de la maison Ackerman-Laurance, étiquette n°2877, juillet 1915.

3. La fin d'une direction familiale de l'entreprise Ackerman-Laurance

3.1. La démission de Frédéric de Luze

Lors du conseil d'administration du 7 novembre 1906, au lendemain de la clôture d'un exercice social tout particulièrement mauvais qui laisse peu de revenus en frais de gestion et aucuns dividendes, Frédéric de Luze remet sa démission de son poste d'administrateur (Annexe 25). Il a écrit une lettre de démission à Louis-Ferdinand Ackerman et une demande d'autorisation de faire le commerce des vins, en vertu de l'article 35 des statuts de la société qui l'interdit,

sans le consentement de tous les administrateurs pendant sept ans¹⁵⁷⁹. Aucune raison n'est explicitement mentionnée dans son courrier à Ackerman et rien ne transparaît dans le registre du conseil d'administration. À l'assemblée générale de février 1907, le rapport du conseil d'administration exprime toutefois ses regrets sur « les circonstances qui l'ont amené à prendre cette détermination »¹⁵⁸⁰. Ces « circonstances » sont probablement les mauvais résultats de la compagnie, présentés aux actionnaires en février 1907 ; la cause vient peut-être des difficultés dans les relations humaines et la situation commerciale outre-Manche.

Toujours est-il que Frédéric de Luze s'en va pour faire le commerce des vins ailleurs, peut-être en tant que voyageur, un poste qu'il a conservé dans la Compagnie saumuroise en sus de celui d'administrateur. Les *Annales du tout Sud-Ouest Illustré* sur les « grandes familles et les notabilités » enregistrent Frédéric de Luze comme membre de la maison Louis Roederer à Reims en 1907, 1909, 1911 et 1913¹⁵⁸¹. Le frère cadet que Raymond de Luze a fait entrer au service de la société puis proposer comme administrateur est en effet enregistré comme destinataire de « Royal » à New-York en 1908 et 1914 : en 1908, 900 bouteilles et 600 demi-bouteilles sont comptabilisées, bien plus que l'agent Taylor mais trois à quatre fois moins que Henry Mouquin du *Restaurant & Wine Compagny*¹⁵⁸². Il garde des liens et des intérêts avec la Compagnie par la vente des vins mousseux de la marque Royal. Il est peut-être voyageur de commerce ou agent pour la maison Roederer de Reims et Ackerman-Laurance de Saumur.

Le départ de Frédéric de Luze met toutefois fin aux plans de Raymond de Luze pour une croissance familiale dans le capital, l'administration et le contrôle à court terme de la société anonyme. De fait, Raymond de Luze se retrouve seul pour l'administration face à Louis-Ferdinand Ackerman et son gendre Ludovic de Laulanié qui siègent au conseil : la balance penche plus encore du côté des Ackerman au conseil d'administration, qui détiennent déjà la majorité des

¹⁵⁷⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1906.

¹⁵⁸⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁵⁸¹ B.N.F., Gallica, *Annales du tout Sud-Ouest illustré : comprenant les grandes familles et les notabilités de Bordeaux et des départements de la Gironde, de la Charente-Inférieure, de la Dordogne, du Lot et Garonne, des Landes et des Basses Pyrénées*, Bordeaux, Féret et fils, Edouard Féret, 1907-p. 504 ; 1909-p. 722 ; 1911-p. 776 ; 1913-p. 753.

¹⁵⁸² ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1908 et 1914.

actions. Raymond de Luze est toutefois dans les bonnes grâces de Louis-Ferdinand Ackerman. Ce poids familial dans l'administration de la société perd cependant de son intérêt par la renonciation du successeur désigné à la direction de l'entreprise

3.2. Le départ de Ludovic de Laulanié et l'éphémère administration de Raoul de Dananche

Ludovic de Laulanié, c'est le gendre qui a le rôle du fils aîné qu'Ackerman n'a pas eu. Il le mobilise grandement pendant toute la durée du procès contre le syndicat du commerce des vins de Champagne puis le fait entrer dans la société anonyme en novembre 1894. Ludovic de Laulanié est très présent et très investi dans l'administration de la société anonyme. Il soutient les idées et positions de son beau-père, une conduite qui se confirme lors de l'assemblée générale sous tension du 2 février 1904 sur les circonstances du départ de Paul Aubert. Nul doute que Louis-Ferdinand Ackerman le considère comme son successeur et le prépare à la présidence de la Compagnie générale de vins mousseux. Il est d'ailleurs reconduit à sa fonction d'administrateur pour un deuxième mandat de six années en 1907.

Cependant, à l'assemblée générale de février 1909, les actionnaires sont informés de sa démission (Annexe 25)¹⁵⁸³. Depuis la démission de Frédéric de Luze en novembre 1906, De Laulanié remplit également le poste d'administrateur délégué : il touche en conséquence plus de 12 000 F de frais de gestion en novembre 1907 et plus de 10 000 F en novembre 1908¹⁵⁸⁴. Il remet sa lettre de démission pour ce poste, le 27 décembre 1908, sur un papier à en-tête du château de Jalesnes, adressée au président du conseil, c'est-à-dire « Louis Ackerman », en raisons « des circonstances indépendantes de sa volonté » après vingt-cinq ans de collaboration avec la maison¹⁵⁸⁵.

Ces « circonstances indépendantes de sa volonté » ne sont pas connues mais il est fort probable que ce soit un conflit avec son beau-père ou Raymond

¹⁵⁸³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1909.

¹⁵⁸⁴ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Ludovic de Laulanié, 30 novembre 1907 et 30 novembre 1908.

¹⁵⁸⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 décembre 1908.

de Luze qui en soit la cause car en août 1909, la maison reçoit une « assignation en déclaration affirmative au sujet des actions et de toutes sommes que pourrait posséder Mr De Laulanié dans la maison »¹⁵⁸⁶. Ludovic de Laulanié passe donc pas la voie judiciaire pour récupérer ses actifs dans la Compagnie mais « le Président a répondu que toutes les actions appartenant à Mr De Laulanié avaient été transférés à Mr L. Ackerman en date du 10 décembre 1908 et que la maison était créancière de Mr De Laulanié, loin d'être sa débitrice »¹⁵⁸⁷. C'est en effet par un prêt d'argent et par la cession de capital de la part de Louis Ackerman, par un simple jeu d'écriture qui transfert pour un montant, le nombre d'actions correspondant à son gendre, sans paiement « fiduciaire » donc, que Ludovic de Laulanié a pu entrer dans la compagnie comme actionnaire et administrateur : il paie d'ailleurs tous les ans d'importants « intérêts » à Louis Ackerman. Le président de la société s'est tout simplement remboursé d'une partie des dettes de son gendre à son égard en récupérant pour son compte ses actions, puisqu'elles sont au porteur, avec leurs valeurs, dividendes et droits qu'elles donnent dans la société anonyme.

Très rapidement, l'autre gendre de Louis-Ferdinand Ackerman qui a également travaillé pour la maison Ackerman-Laurance de 1887 à 1894, Raoul de Dananche, est pressenti pour remplacer De Laulanié jusqu'au terme de son mandat qui expire le 5 février 1913 (Annexe 25). Tout est organisé par le conseil d'administration qui réalise le transfert de 200 actions de priorité et 200 actions d'ordinaires au profit, mais à la charge, de Raoul de Dananche qui n'est pas actionnaire de la compagnie¹⁵⁸⁸. Ce remplacement au pied levé mais souhaité et contrôlé par Louis-Ferdinand Ackerman doit toutefois être approuvé en assemblée générale, ce qui est chose faite le 2 février 1909¹⁵⁸⁹. Raoul de Dananche est dit administrateur délégué mais c'est Raymond de Luze qui touche l'intégralité des 25% des frais de gestion prélevés sur les bénéfices nets dès 1911, en plus des dividendes de ses actions ordinaires et de priorité.

En février 1913, Raoul de Dananche est réélu pour six ans comme administrateur et administrateur délégué et il obtient, aux côtés de Raymond de Luze, l'autorisation « d'administrer et de gérer la société à deux en attendant la

¹⁵⁸⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 août 1909.

¹⁵⁸⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 août 1909.

¹⁵⁸⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 janvier 1909

¹⁵⁸⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1909.

nomination d'un troisième qu'ils n'ont pas trouvé »¹⁵⁹⁰. En effet, Louis-Ferdinand Ackerman, comme il l'a annoncé en 1912, se retire de son mandat d'administrateur et de la présidence de la compagnie en raison de « son âge et sa santé ». C'est alors l'associé de 20 ans, Raymond de Luze, et le gendre, Raoul de Dananche, qui prennent entièrement les rênes de la maison. Cet état dérogatoire aux statuts de la compagnie qui prévoit au moins trois administrateurs va pourtant se normaliser.

3.3. Le retrait et la mort de Louis-Ferdinand Ackerman

Au conseil d'administration du 28 mai 1912, est posé le sujet de l'avenir de la société et des actionnaires du fait du retrait tôt ou tard de Louis Ackerman de l'administration et de la présidence de la société. En fait, il est écrit dans le procès-verbal de ce conseil que les membres « ont décidé de délibérer ce jour sur diverses questions depuis longtemps déjà agitée entre eux et qui sont motivées par le refus formel de Mr Ackerman de renouveler son mandat d'administrateur qui expire le 24 décembre 1912 » (Annexe 25). Les autres administrateurs, Raymond de Luze et Raoul de Dananche ont craint la liquidation de la société dans le cas de la mort de Louis Ackerman, en application des conditions prévues par les statuts : « (...) la liquidation de la société se serait sans doute imposée dans un bref délai, et dans des conditions peut être désavantageuses pour les intérêts des actionnaires »¹⁵⁹¹.

Ils la craignent encore pour le futur proche puisqu'Ackerman, « âgé et fatigué », refuse le renouvellement de sa fonction de président et d'administrateur, ce qui laisse vacant un siège sur les trois, état contraire aux statuts de la société anonyme : « Nous aurions été en effet dans cas, ainsi que nous le serons d'ailleurs à partir du 24 décembre 1912, dans l'impossibilité de trouver pour le remplacer un administrateur pouvant remplir les conditions qu'impose la gestion et en assumer les charges »¹⁵⁹². Le conseil d'administration s'accorde alors pour rechercher « un mode de liquidation qui permette aux

¹⁵⁹⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913

¹⁵⁹¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 mai 1912.

¹⁵⁹² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 mai 1912.

actionnaires de retirer intégralement leur capital et leur part dans les réserves », dans ce cas. Il y a en fait deux problèmes qui se posent autour de la fin de Louis-Ferdinand Ackerman à la tête de la compagnie : le premier c'est l'obligation légale d'avoir un troisième administrateur dans les conditions de propriété d'actions et de compétences pour diriger la société, ce que met en péril le cas éventuel de sa mort pendant son mandat ou le retrait délibéré de Louis-Ferdinand Ackerman ; le deuxième, qui est lié au premier, est l'avenir de la compagnie dans le cas où Ackerman ou les personnes désignées dans sa succession souhaiteraient retirer leur capital de la société car c'est surtout de cela dont il s'agit quand le sujet est la modification des statuts « en vue d'une éventualité donnée, d'une liquidation possible, soit de dissoudre dans un bref délai la société, soit de prendre toutes mesures et dispositions pour une liquidation aussi avantageuse que possible pour les actionnaires... »¹⁵⁹³.

Une assemblée générale extraordinaire est organisée le 25 juin 1912 avec 23 actionnaires présents, réunissant 5 057 actions sur les 6 000, afin de statuer sur la réduction de la durée de société et des modifications consécutives sur d'autres articles¹⁵⁹⁴. La société anonyme peut alors continuer d'exister sans Louis-Ferdinand Ackerman sans prendre le risque d'une dissolution. Lors de l'assemblée générale ordinaire, le 1^{er} février 1913, la dernière que Louis Ferdinand Ackerman préside, il est en effet porté à l'ordre du jour l'autorisation aux deux administrateurs élus de gérer et d'administrer seuls provisoirement, ce qui est approuvés par les actionnaires ; une partie du problème est résolu. Il est alors temps pour l'héritier et l'industriel de faire ses adieux à ses collaborateurs et administrateurs devant de nombreux actionnaires : « C'est avec une peine extrême qu'il quitte cette maison que son père a créée et où il a passé sa vie. C'est donc avec le plus grand regret qu'il se sépare de collaborateurs, qui, pendant tant d'années, l'ont aidé de leur dévoué concours. Aussi il part en leur souhaitant tout le succès que mérite leur laborieux effort guidé par la haute intelligence de leurs administrateurs » résume le procès-verbal de l'assemblée¹⁵⁹⁵. C'est Raymond de Luze, « le plus ancien collaborateur de M. Ackerman » qui prend la parole et « exprime en termes émues, les vifs et

¹⁵⁹³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 mai 1912.

¹⁵⁹⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L Procès-verbaux des assemblées générales, 25 juin 1912.

¹⁵⁹⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913.

sincères regrets qu'il éprouve de son départ, en l'assurant de ses sentiments d'amitié. L'assemblée toute (sic) entière associe ses regrets à ceux de M. De Luze »¹⁵⁹⁶. Ackerman n'est plus président, ni administrateur mais il demeure un actionnaire de premier plan ce qui fait de lui un scrutateur lors de l'assemblée générale de février 1914 ; de par ses actions de priorité, il garde en outre un rôle dans le conseil d'administration qu'il ne quitte qu'en septembre 1914.

Louis-Ferdinand Ackerman a donc tout prévu pour sa sortie de scène en laissant l'entière administration de la compagnie à Raoul de Dananche et surtout à Raymond de Luze, en toute légalité, tout en gardant ses actions dans la maison familiale qu'il a hérité mais qu'il a su transformer en véritable industrie des vins mousseux de Saumur dont les produits se vendent en France, en Angleterre mais également en Amérique du Nord, en Afrique, en Asie et en Australie. De fait, en ne vendant pas ses actions de son vivant, il laisse à ses héritières, avec l'autorisation et sous le contrôle de leurs maris De Laulanié et Dananche, le choix de garder ou de se séparer de ces actions, et donc de céder leur part majoritaire du capital à un ou des tiers. Il n'a toutefois pas pensé à une succession et à la continuité de la maison Ackerman-Laurance dans un contexte de guerre mondiale. C'est pourquoi, malgré son retrait de la présidence et de l'administration, Louis-Ferdinand s'investit quasiment jusqu'à la fin dans la défense de l'activité et des intérêts de la compagnie : « Il a eu jusqu'aux derniers moments le souci des affaires et se préoccupait beaucoup des difficultés que pourrait nous susciter la guerre (...) »¹⁵⁹⁷. Comme son père en 1863, il ne se retire que contraint et forcé par l'âge et la maladie, quelques années avant sa mort même s'il continue de s'intéresser à la vie de l'entreprise.

Ackerman a cependant planifié sa sépulture dès 1892, pendant les procès et peu avant la transformation de la maison familiale en société anonyme, ce qui souligne qu'avant 1894, Louis-Ferdinand Ackerman réfléchit déjà à la transmission de société, à ses vieux jours et à la mort. Le 11 avril 1892, la municipalité de Saumur, sous le mandat du liquoriste Combiere, entérine la concession à perpétuité d'un terrain de 9m² dans le cimetière de Saumur au prix de 600 F, payés comptant, pour y fonder une « sépulture de famille » (Image

¹⁵⁹⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913.

¹⁵⁹⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

19)¹⁵⁹⁸. À ce prix pour la concession du terrain, l'article deux de l'arrêté précise que 300 F supplémentaires sont demandés, divisés par moitié aux Hospices et au bureau de bienfaisance de la ville « à titre de donation pour les pauvres »¹⁵⁹⁹. Le compte d'Ackerman dans le journal des administrateurs de la compagnie enregistre des sommes de 20 F au cimetière de Saumur, au concierge, pour l'entretien de la sépulture ; les paiements s'accélérent : un en janvier 1902, un en juin 1910, un de 40 F en février 1912 et un de 20 F au mois de décembre, un dernier en février 1914 pour l'année en cours¹⁶⁰⁰.

Ces paiements s'arrêtent après la mort de Louis-Ferdinand Ackerman, survenue le matin du dimanche 27 décembre 1914 dans son château de Jalesnes à Vernantes¹⁶⁰¹. Le fils de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance, l'héritier de la maison familiale de négoce de vins et vins mousseux, véritable capitaine d'industrie à l'esprit de conquête dans la vente de ses Royal dans une partie du monde – occidental ou sous domination coloniale européenne – passe les fêtes de Noël en famille et meurt âgé de 76 ans, comme son père. La déclaration de décès dans le registre d'état civil de la commune de Vernantes précise qu'il est décédé à 6 heures du matin. C'est Raoul de Dananche qui fait la déclaration, accompagné de Clément Lambert dit « régisseur », peut-être du domaine de Jalesnes¹⁶⁰².

Dans le journal local *L'écho saumurois* en date du lundi 28 et mardi 29 décembre 1914, sous les nouvelles du front et les articles sur l'avancée des troupes dans la guerre, la « chronique » informe de la « mort subite de M. Louis Ackerman » et brosse un portrait élogieux du notable local décrit comme le « chef de l'importante maison de vins mousseux de Saint-Florent » :

« Tout le monde connaissait cette bonne figure, franche et ouverte. La bienveillance, la générosité, de M. Ackerman était trop connue pour que nous nous y arrêtions ; bornons-nous à dire que le bien qu'il faisait, aussi discrètement que largement, ne peut se compter (...)

¹⁵⁹⁸ AMS, 4N, Concessions, 4N7, Concession de terrain dans le cimetière, Ackerman Louis, n° d'ordre 19 et n° d'acte 1152, 11 avril 1892.

¹⁵⁹⁹ AMS, 4N, Concessions, 4N7, Concession de terrain dans le cimetière, Ackerman Louis, n° d'acte 1152, 11 avril 1892.

¹⁶⁰⁰ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Louis Ackerman, Doit, 15 janvier 1902, 27 juin 1910, 3 février et 28 décembre 1912, 20 février 1914.

¹⁶⁰¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 janvier 1915.

¹⁶⁰² Mairie de Vernantes, Registre d'état civil, 1913-1917, Table des décès, acte n°31, Ackerman Louis Ferdinand ép. De Bineau Louise Marguerite, 27 décembre 1914.

Il avait jusqu'à ces dernières années, dirigé avec autant d'activité que d'intelligence et de probité, une des plus grandes maisons de Saint-Florent, où son personnel et sa nombreuse clientèle avaient pour lui une sympathie qui se manifestait par maintes marques de reconnaissance.

Il sera regretté de toute la population saumuroise et de ses nombreux amis de Vernantes »¹⁶⁰³.

Le journal indique également qu'une cérémonie religieuse est organisée à Vernantes le mercredi 30 décembre et les obsèques à Saumur le jeudi 31 décembre avec une inhumation « au cimetière de Saumur, dans le caveau de famille ». Le caveau de famille est situé dans le carré protestant du cimetière de Nantilly de Saumur, non loin de celui de Chasseloup de Châtillon dans lequel repose Paul Aubert, inhumé le 28 février 1904¹⁶⁰⁴. Le monument « familial », sur un terrain concédé à perpétuité, existe encore ; les inscriptions probables sont effacées ; le style est sobre comparé à d'autres caveaux, en pierre grise « de Bretagne » et non en tuffeau, entourées de barrière en fer aujourd'hui abîmées, mais il semble que trois « emplacements » soient prévus aux pieds la croix de pierre qui surplombe ce caveau.

Le conseil d'administration prononce, lors de l'assemblée générale de février 1915, un discours élogieux à la suite de la disparition de « Louis Ackerman » et rapporte aux actionnaires les « nombreux témoignages de sympathie (...) adressés » : « (...) je pense être l'interprète de vos sentiments en vous associant à nos regrets » ajoute Raymond de Luze.

Louis-Ferdinand Ackerman laisse une veuve, trois filles, un gendre à l'administration de la compagnie et une importante fortune mobilière et immobilière bâtie grâce aux hommes, aux femmes et aux vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance tout au long du XIX^e siècle ; un siècle qui s'achève brutalement pour la famille et l'entreprise, marqué par l'entrée en guerre et la mort.

¹⁶⁰³ AMS, L'écho saumurois, 73^e année, n°302, Lundi 28 et mardi 29 décembre 1914, Chronique, Louis Ackerman, p. 2. URL : http://archives.ville-saumur.fr/depot_amsaumur/depot_arko/fonds/echo_saumurois/pdf/1914/FRAC049328_ECHSAU_1914_12_28.pdf.

¹⁶⁰⁴ AMS, 1 I 814, Police des inhumations, registres, Protestants 1871-1934, 1914, Akerman (sic) Louis.

Image 19 : Caveau de famille de « Louis Ackerman » dans le cimetière de Nantilly, Saumur



Source : AMS, Concessions, 4 N 7, Concession de terrain dans le cimetière, Ackerman Louis, n° d'acte 1152, 11 avril 1892, BB 3 - Fosse 221 ; photographie, coll. personnelle, 2018.

Pour conclure, la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, maison Ackerman-Laurance, est profondément meurtrie par plusieurs crises en début de nouveau siècle : critique et départ Paul Aubert, problèmes financiers et mort chez John N. Bishop. Tous ces événements sont autant de crises qui inaugurent d'autres car c'est l'organisation et la gestion de l'entreprise qui s'en trouvent profondément bouleversées.

Si les deux premières années de l'administration de Raymond de Luze offrent de beaux bénéfices et dividendes, principalement par la réduction des coûts d'exploitation et un soutien actif à la vente des vins mousseux, les expéditions diminuent. Le Royaume-Uni et les vins des qualités Brut et Dry-Royal restent majoritaires dans les expéditions de vins mousseux, mais la France se révèle être en deuxième position à la toute fin du XIX^e siècle, parfois aux coudes à coudes avec l'Amérique du Nord. Nous avons vu que les volumes et les proportions varient fortement selon les pays et régions du monde mais il est très net que les colonies britanniques et anciennes colonies anglo-saxonnes représentent un marché important pour la vente des Royal.

Le départ de Frédéric de Luze et surtout de Ludovic de Laulanié puis le retrait de Louis-Ferdinand Ackerman de l'administration de la Compagnie sont mal vécus par les acteurs de l'entreprise, mais ils sont l'occasion pour Raymond

de Luze d'accéder à un quasi-pouvoir absolu à l'administration de la compagnie tandis que le capital et ses revenus restent entre les mains de Louis-Ferdinand et de sa famille qui va préserver, le temps de la guerre, un héritage entrepreneurial familial riche.

Cependant, la mort de Louis-Ferdinand Ackerman ne signifie pas la fin de l'entreprise Ackerman-Laurance, dont l'œuvre dépasse largement le cadre familial, car l'héritier a travaillé à assurer sa pérennisation bien au-delà de la vie de ses acteurs. Depuis la seconde moitié du XIX^e siècle, le fils de Jean-Baptiste Ackerman a porté une attention particulière à écrire l'histoire et ancrer la mémoire de la date et du récit de la fondation de la maison Ackerman-Laurance. C'est le sujet de notre épilogue.



Épilogue – 1811. Histoire et mémoire de la fondation de la maison Ackerman-Laurance

1811, la date de fondation de la maison Ackerman-Laurance, a une histoire. C'est d'abord celle de sa création par l'entreprise à un instant précis, alors qu'elle en a besoin, puis celle de sa diffusion sur les produits de la maison ou dans le récit historique qu'elle valorise par la publicité. C'est enfin son exploitation contemporaine, par la mémoire, à des fins commerciales ou savantes. Parce que l'histoire et la mémoire de la fondation de la maison Ackerman-Laurance nécessitent de naviguer sur plus de deux siècles, du début du XIX^e siècle à nos jours, mais aussi parce qu'elles revêtent des enjeux importants tant pour l'histoire des vins mousseux en Saumurois que l'entreprise, nous avons choisi d'en faire un épilogue.

1. Une date de fondation créée par Louis-Ferdinand Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle

Jean-Baptiste Ackerman, que ce soit dans sa correspondance privée ou publique, ne parle pas, à moins qu'on le lui demande, de la date de fondation de sa maison de négoce et d'industrie : elle n'est pas inscrite sur les étiquettes de bouteilles de vins mousseux qu'il fait fabriquer, ni énoncée dans aucun de ses écrits sur son industrie des vins mousseux. C'est toujours en réponse à une demande, à une obligation administrative ou dans le cadre d'une réponse commerciale, qui visent à démontrer l'antériorité, l'expérience ou la crédibilité de la maison, que Jean-Baptiste Ackerman date son activité. En outre, la date varie d'une source à l'autre parce qu'elle ne fait pas référence au même événement : date de son installation, date de son activité dans le négoce, date de son industrie des vins mousseux à Saumur sont toutes différentes.

Dans l'extrait littéral des procès-verbaux officiels de l'exposition des produits vinicoles du département de Maine-et-Loire en janvier 1850, aux questions sur l'origine et la date de son industrie des vins mousseux, Jean-Baptiste Ackerman

répond avoir débuté ses essais en 1831, année de l'obtention de ses lettres de naturalisation¹⁶⁰⁵. Dans sa correspondance commerciale avec ses clients en 1846 et 1847, il répond être dans le négoce des vins depuis plus de trente ans ce qui nous amène à 1816 ou 1817, au moins¹⁶⁰⁶. La datation précise de la fondation de sa maison ne se pose pas pour Jean-Baptiste Ackerman. Il n'est pas nécessaire à ses yeux de la mobiliser dans ses documents et sur ses bouteilles. Il n'en voit pas l'utilité. De plus, la majorité des vins mousseux n'est pas commercialisée sous l'étiquette de la maison mais sous des noms de clients ou de fantaisie. Le choix de la date de 1811 comme année de la fondation de la maison Ackerman-Laurance et sa promotion sont le fait de Louis-Ferdinand Ackerman, le fils de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance, et héritier de la maison dont il prend les rênes dans la seconde moitié du XIX^e siècle.

La date de 1811 repose sur une nécessité et une volonté commerciale mais elle n'est pas dépourvue de fondements historiques familiaux. La naissance de la publicité dans la maison Ackerman-Laurance est corrélée à l'arrivée de Louis-Ferdinand Ackerman à la tête de la société à partir de 1863 : elle est principalement destinée à satisfaire clients et consommateurs anglo-saxons du marché mondial des vins dont le commerce est dominé et contrôlé par l'Empire britannique. L'affirmation de la date de 1811 est un outil de distinction dans l'offre sur le marché des vins mousseux, face à une concurrence locale, nationale et même internationale croissante. Avant la moitié du XIX^e siècle, Jean-Baptiste Ackerman n'a pas de véritables concurrents locaux dans la fabrication et la commercialisation des vins mousseux, en dehors de Lesourd-Delisle à Angers et de Frémy Frères à Chalonnes, ces derniers étant plus connus comme liquoristes¹⁶⁰⁷. Louis-Ferdinand Ackerman sous le Second Empire puis sous la Troisième République doit en revanche faire face à plusieurs maisons saumuroises, émergentes dans l'industrie des vins mousseux à partir de 1850 et concurrentes dès les années 1860 et 1870 : six établissements de vins

¹⁶⁰⁵ *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. 105.

¹⁶⁰⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hirard fils et Thomas, 10 octobre 1846. Voir également la lettre à Hekking frères, 25 octobre 1846 et lettre à J. Vanaken, 29 septembre 1847.

¹⁶⁰⁷ J.-L. Marais, *Histoire de l'Anjou. Le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles*, op. cit., p. 59.

« champanisés » sont signalés à St-Hilaire-Saint-Florent en 1859¹⁶⁰⁸, huit établissements en 1872. Il est, comme son père, dans l'imitation des méthodes de production et de commercialisation des maisons de Champagne qui sont érigées en modèles ; il cherche, notamment par la datation, à se positionner en sérieux concurrent des maisons nées au XVIII^e siècle telle que la maison Clicquot-Ponsardin en 1777¹⁶⁰⁹. Louis-Ferdinand Ackerman ouvre même une succursale à Reims en 1869. Alors que sous le Second Empire naissent les maisons de vins mousseux qui s'établissent à Saint-Hilaire-Saint-Florent et à Saumur, et que la vente des vins « façon de Champagne » augmente, le fils Ackerman place la maison dans l'histoire du I^{er} Empire à son apogée, en 1811. L'objectif est d'insérer la maison dans l'histoire de France dans une époque napoléonienne mémorable, qui parle à la clientèle anglo-saxonne du Royaume-Uni, et plus largement européenne, mais aussi aux civils et militaires des colonies de l'Empire britannique et des pays anglophones d'Amérique et d'Océanie.

Cette année 1811 a par ailleurs dans le monde vitivinicole une signification particulière. C'est l'année du passage de la comète Halley, à l'été 1811, qui est, selon la légende, à l'origine d'un millésime après des années de mauvaises vendanges. Il est couramment fait référence à « l'année de la comète » ou « vin de la comète » pour parler de l'année 1811 dans le monde vitivinicole. L'année de la comète a été exploitée commercialement tant par les maisons de Champagne que par les maisons de vins mousseux du Saumurois : elle est même devenue l'un des symboles de la maison Veuve-Clicquot Ponsardin avec l'ancre marine et les initiales de la maison « VCP » qu'elle entoure. La maison Ackerman-Laurance a produit de nombreuses étiquettes de vin sous la version anglaise « *comet* », exclusivement, accompagnée des mots Dry ou Brut pour indiquer la douceur du vin, avec ou sans dessin d'une étoile filante, et souvent

¹⁶⁰⁸ ADML, 67 M 3, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur au préfet de Maine-et-Loire, établissements industriels de l'arrondissement de Saumur au 1^{er} trimestre 1859, 5 avril 1859, tableau. D'après le croisement des sources, il s'agit alors des maisons Ackerman-Laurance, Étienne Bouvet, Tessier et les caves De Grenelle et A. Rousteaux à Saint-Hilaire-Saint-Florent et Louis Duvau aîné, Jules Lorrain à Saumur. En 1872, il faut ajouter Jules Lecluse et Alexandre Amiot à Saint-Hilaire-Saint-Florent et Alfred Gratien à Saumur. Voir H. Vizzetely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 231 et G. Ratouis, « Des bulles et des hommes ou deux siècles d'épopée des vins mousseux de Saumur », in *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, « L'Anjou à table ! », n°16, 2013, pp. 186.

¹⁶⁰⁹ M. Étienne, *Veuve Clicquot-Ponsardin. Aux origines d'un grand vin de Champagne*, *op. cit.*

sans la date de 1811. Les vins *comet* étaient étiquetés sous des noms de fantaisie pour des clients ou avec le nom Ackerman-Laurance. Dans le cas d'une étiquette portant le nom de la maison Ackerman-Laurance, la date de 1811 est systématiquement marquée ; pour le marché anglophone, il est écrit « established 1811 ». La première étiquette qui associe les nom Ackerman-Laurance, « *comet* » et « 1811 » date de 1882 : cette dernière est destinée à Fulton Mickie de Toronto, un client de l'agent Douglas & Cie de la même ville, dans la province de l'Ontario, au Canada (Image 20). En revanche, la date de 1811 sur les documents à en-tête de l'entreprise et les étiquettes est attestée depuis 1871 selon les archives de la correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims¹⁶¹⁰.

Image 20 : Étiquette Dry Comet de la maison Ackerman-Laurance avec la mention *established 1811, 1882*



Source : ADML, 222 J 1312, Fonds A-L, Registre d'étiquettes, n° 1113, avril 1882, Fulton Mickie Toronto (Douglas & Cie)

Enfin, l'année 1811 comme date de fondation de la maison Ackerman-Laurance trouve sa principale explication et justification dans l'histoire familiale

¹⁶¹⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Registre de copie de correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, folio 88, 28 août 1871, Papier bleu à en-tête Ackerman-Laurance, facture Ackerman-Laurance à Bosson, fils et Cie.

de Louis-Ferdinand Ackerman. Certes, Jean-Baptiste Ackerman et sa mère, la veuve Ackerman, ne sont pas à Saumur en 1811 mais Louis-Ferdinand Ackerman est le fils et petit-fils, de la famille Ackerman autant que de la famille Laurance. Ces derniers sont installés à Saumur au début du XIX^e siècle. Louis-Ferdinand est l'unique enfant né du mariage de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance encore en vie après 1850. Il est en outre dès 1863 l'héritier et le patron de la maison qui est également le fruit de cette alliance : la maison Ackerman-Laurance. Si la date de fondation est produite par Louis Ferdinand dans un but commercial, elle trouve ses racines dans la notoriété de Jean-Pierre Appolinaire Laurance, son grand-père maternel, en 1811. Nous avons d'ores et déjà traité l'inscription sur le registre de patente de la ville de Saumur pour l'année 1810 de Laurance-Olivier mais il apparaît dans la liste des notables commerçants de l'arrondissement de Saumur qu'à la date de 1811 où il est enregistré comme banquier (Annexe 3).

Ainsi, la date de fondation de la maison construite par Louis Ferdinand ne repose ni sur la date d'installation des famille Ackerman et Laurance à Saumur, ni sur l'activité de Jean-Baptiste Ackerman dans cette ville mais sur celle de la notabilité commerciale de l'entreprise de banque, ou de négoce selon les sources, de Laurance-Ollivier en 1811.

2. Des récits publicitaires et historiques vagues et partiels

Comment expliquer le mystère puis la contestation contemporaine autour de la date de fondation de 1811 ? Par l'ambiguïté du propre discours de la maison Ackerman-Laurance dans ses publications commerciales et historiques au XIX^e siècle, par les récits partiels de tierces personnes à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle et par l'émulation de l'entreprise autour du centenaire à l'origine d'une profusion de discours sur 1811. L'histoire de la date de 1811 est en effet corrélée à celle plus générale de l'écriture de l'histoire de la maison et l'orientation du récit, par la maison comme par des tiers, qui écarte le nom et le rôle des Laurance.

Il y a d'abord l'histoire de la maison Ackerman-Laurance écrite et contrôlée par la société à travers la publication de ses propres brochures historiques et commerciales. Ces brochures sont de véritables publicités très utiles pour les agents en représentation dans les villes et pays notamment ; les brochures plus romancées sont destinées aux gens d'affaires et aux touristes de la bourgeoisie, alors que les loisirs émergent, ainsi qu'aux consommateurs dans les bars et restaurants des clubs, des gares, des trains, des paquebots et des hôtels. Il y a deux types de brochures que nous avons consulté. La première est écrite en anglais ; elle est destinée à l'agent situé au 39 Broadway à New-York, la maison W. A. Taylor & Co, pour la vente des vins des qualités et marques Brut-Royal et surtout Dry-Royal. Elle n'est pas datée mais nous l'estimons de 1894 et 1914. Dans cette brochure de propagande pour les vins mousseux de la marque Royal, le récit est celui réalisé à partir du point de vue de médecins et hommes de sciences de Londres sur les vins : ce sont des copies d'articles parus dans des revues spécialisées vinicoles, médicales ou de sociétés savantes et qui vantent le Dry-Royal et Brut Royal pour leurs vertus sur la santé. Ackerman-Laurance est clairement nommée mais aucune date de fondation de la maison ou de création des vins mousseux n'est toutefois précisée. En quatrième de couverture, il y a une gravure d'une bouteille étiquetée Dry-Royal avec la mention « established 1811 », inscrite en bas, mais peu lisible.

L'autre brochure est écrite et éditée en français à partir de 1894 par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur - maison Ackerman-Laurance. Nous avons consulté la septième ; elle a potentiellement été imprimée après 1901¹⁶¹¹. Elle est destinée à la clientèle française ou du moins francophone : elle est sobrement intitulée « une industrie à connaître et un conseil à suivre », celle des « Vins mousseux. Vins de Champagne et Vins de Saumur ». L'auteur en est Maurice Roger, nommé secrétaire général par le conseil d'administration en 1895 et actionnaire de la compagnie entre 1894 et 1900. Il décrit les procédés de fabrication de vins mousseux avec une propagande marquée pour les vins mousseux de saumur de la maison Ackerman-Laurance face aux vins de Champagne puis il cite plusieurs lieux et

¹⁶¹¹ Stéphanie Bebin a également consulté cette brochure dans le cadre de son mémoire. Voir S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940...*, op. cit, p. 11.

monuments du Val de Loire dans « une excursion à faire » : la date de 1811 n'est jamais précisée. L'auteur indique seulement que la maison Ackerman-Laurance a été « fondée au commencement du siècle dernier » et que c'est au début des années 1830 que Jean-Baptiste Ackerman produit et commercialise les vins mousseux¹⁶¹².

Ainsi, les récits historiques créés par l'entreprise ne précisent pas la date de fondation : seuls les papiers à en-tête et les étiquettes de la maison Ackerman-Laurance portent la date de 1811, au moins depuis de 1871. La chronologie de l'élaboration des vins mousseux dans le récit historique créé par l'entreprise est toutefois respectée. Absence de datation précise dans la fondation de la maison Ackerman-Laurance mais respect de la chronologie de l'industrie des vins mousseux se retrouve également dans l'ouvrage d'Henri Vizetelly *Facts about Champagne and other Sparkling Wines* de 1879¹⁶¹³.

En effet, l'auteur anglais Henri Vizetelly a consacré une partie de son livre sur les *Sparkling Saumur* et notamment sur la maison Ackerman-Laurance qu'il a visitée. La maison bénéficie d'une pleine page de publicité pour ses « Sparkling Saumur Champagne » avec les différentes qualités de vins mousseux et les agents de la maison pour la Grande-Bretagne : la mention « Established 1811 » est très clairement lisible en haut de la publicité¹⁶¹⁴. Henri Vizetelly ne donne aucune précision sur une quelconque date de fondation ou date de début d'activité dans les vins mousseux dans son récit sur la maison Ackerman-Laurance. L'auteur fait toutefois référence au roman de Balzac qui prend la ville de Saumur comme décor pour son intrigue : *Eugénie Grandet*. Il raconte notamment l'époque « où les Belges achetaient la totalité du vin des vignobles de Saumur », ce qui généralise la réalité d'une pratique très variable d'une année à l'autre. Henri Vizetelly dit vrai quand il écrit, à la suite de la référence à *Eugénie Grandet*, « (...) the founder of the Saint-Florent house commenced to deal in the ordinary still wines of the [Saumur] district. Nearly half a century ago [l'ouvrage est publié en 1879] he was led to attempt the manufacture of

¹⁶¹² M. Roger, *Une industrie à connaître et un conseil à suivre*, Chateaudun, éd. Laussedat, 7^e édition, p. 8.

¹⁶¹³ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879.

¹⁶¹⁴ *Ibid.* p. 341.

sparkling wines (...) »¹⁶¹⁵. Le récit de l'auteur est tributaire du discours de la maison Ackerman-Laurance lors de sa visite aux caves de Saint-Hilaire-Saint-Florent. C'est pourquoi les informations de l'histoire concordent entre les deux types de publications sur la maison Ackerman-Laurance, dans la réalité historique sans être dans une absolue précision. Il n'en est pas de même dans les publications postérieures sur les vins mousseux de Saumur et la maison Ackerman-Laurance.

Célestin Port, dans son *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire*, dont le troisième et dernier tome est publié en 1878, ne consacre pas d'article spécifique à Ackerman¹⁶¹⁶. Le tome I du supplément au dictionnaire publié par André Sarazin en 2004 ne crée pas non plus d'entrée au nom Ackerman¹⁶¹⁷. En réalité, Ackerman et son industrie sont l'objet d'un paragraphe à l'article Saint-Hilaire-Saint-Florent : « En 1811, M. Ackerman, fils d'un ancien ministre belge, qui s'était fixé à St-Hilaire-St-Florent par son mariage avec Mlle Laurance fonda une maison de négoce de vins de la région. En 1820, il eut l'idée d'adopter la méthode champenoise pour les vins blancs de Saumur »¹⁶¹⁸. Ce court récit est présent dans la réédition du dictionnaire en 1996 ainsi que dans le supplément de 2004 où il n'est pas modifié. Les deux dates qui fondent et structurent l'histoire Ackerman et les vins mousseux sont fausses : seule la mention du mariage avec « Mlle Laurance », sa date et le fondement d'un négoce de vins sont attesté par les sources. Ackerman et 1811 sont associés et s'inscrivent comme deux réalités historiques alors que le nom et rôle avec les Laurance, pourtant cités, sont exclus de la notice. L'édition de la première somme historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire, par l'archiviste Célestin Port est un travail de référence mais il faut également signaler les erreurs historiques, à la lumière de nos recherches. Célestin Port a écrit avec les « matériaux de son temps » et s'il a visiblement eu

¹⁶¹⁵ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 148.

¹⁶¹⁶ C. Port, *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire et de l'ancienne province d'Anjou*, Angers, H. Siraudeau & Cie, 1^{ère} édition, 1874-1878, 3 vol.

¹⁶¹⁷ A. Sarazin, *Supplément au dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire de Célestin Port*, Angers, Éditions régionales de l'Ouest, 2004, tome 1.

¹⁶¹⁸ Art. "Saint-Hilaire-Saint-Florent". C. Port, *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire et de l'ancienne province d'Anjou*, Angers, H. Siraudeau & Cie, 1996, 2^e édition revue et mise à jour par Jacques Levron et Pierre Herbecourt, 1965-1996, 4 vol, 1996, tome 4, p. 106.

accès à l'information sur le mariage de Jean-Baptiste Ackerman avec Émilie Laurance et la fondation d'un négoce de vins, l'année 1811 n'est pas tirée des archives mais des étiquettes et de la publicité de la maison Ackerman-Laurance à l'époque. Par ailleurs, la date de 1820 comme année d'émergence de « l'idée d'adopter la méthode champenoise pour les vins blancs de Saumur » n'est vérifiée par aucune source. À partir de la notice de Célestin Port et du discours contemporain de la maison, les auteurs angevins de renom sur les vins et l'industrie, cités dans les publications historiques du XIX^e et du début du XX^e siècles, reproduisent des informations erronées : Hervé Bazin dans *Les grandes industries de l'Anjou* en 1876¹⁶¹⁹, Joseph Peton dans sa *Note sur l'industrie des vins mousseux d'Anjou* en 1903¹⁶²⁰ ou encore le docteur Paul Maisonneuve dans *L'Anjou, ses vignes, ses vins* en 1926¹⁶²¹. Tous parlent de la « maison Ackerman » en oubliant son vrai nom « Ackerman-Laurance ». Tous avancent que la maison est fondée en 1811.

Que ce soit dans les publications commerciales de la maison Ackerman ou les écrits de tiers, le récit est toujours partiel et fortement genré, écrit au masculin : Jean-Baptiste Ackerman est en effet surreprésenté dans l'histoire de l'entreprise, et en règle générale dans celle des vins mousseux en Anjou-Saumur. Le nom Ackerman est par conséquent surévalué au détriment du nom Laurance qui est tout simplement absent des récits. Le patronyme de Laurance est celui de son épouse mais c'est aussi celui de sa maison de négoce et d'industrie des vins mousseux tout au long du XIX^e siècle : il est encore utilisé après 1894 alors que la maison est transformée en société anonyme sous le nom de Compagnie générale des vins mousseux de Saumur – maison Ackerman-Laurance. En 1931, la société fait même le choix d'inverser l'ordre de la raison sociale et de la réduire à Maison Ackerman-Laurance, vins mousseux, « éventuellement accompagné de Compagnie générale des vins mousseux de Saumur »¹⁶²². Sans la famille Laurance, et tout particulièrement sans Émilie Laurance, nous ne pouvons tout simplement par expliquer et comprendre

¹⁶¹⁹ H. Bazin, *Les grandes industries de l'Anjou*, Angers, 1876, 208 p.

¹⁶²⁰ J.-H. Peton, « Note sur l'industrie des vins mousseux de l'Anjou », in *Angers et l'Anjou. Notices historiques, scientifiques et économiques*, Angers, Germain et Grassin, 1903, 744p.

¹⁶²¹ P. Maisonneuve, *L'Anjou, ses vignes et ses vins*, Angers, Imp. Du Commerce, 1925, 2 vol., 393p. et 372p.

¹⁶²² ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme, constitution, Statuts 1831.

l'histoire de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance au XIX^e siècle en particulier : le lancement de Jean-Baptiste Ackerman dans les vins mousseux rendu possible par son mariage ; la continuité dans l'activité des vins mousseux malgré les crises familiales et entrepreneuriales par le soutien des femmes de la famille ; le rôle d'Émilie Laurance dans la reproduction familiale pour assurer la pérennité de l'entreprise familiale. L'histoire de la maison se trouve alors amputée de moitié.

La censure, volontaire, de la moitié du nom et de l'histoire de l'entreprise a pour objectif la concentration du récit sur la thématique du pionnier par un acteur, Jean-Baptiste Ackerman, et par une date, 1811. Cette censure est validée et confortée par la compagnie elle-même autour de son centenaire au début du XX^e siècle.

3. Un bouillonnement autour du centenaire

Nous savons que le secrétaire général de la Compagnie, Maurice Roger, rédige les textes des brochures éditées par la compagnie et les publicités à caractère historique dans les journaux anglais pour la promotion des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance. En juillet 1897, il envoie trois exemplaires d'un « pamphlet » et le portrait de Jean-Baptiste Ackerman à Louis-Ferdinand Ackerman, non daté et décrit comme « le portrait du créateur de l'industrie des vins mousseux à Saumur dont nous avons cru pouvoir disposer, comme d'un initiateur entré dans l'histoire, et comme d'un chef de maison faisant partie du patrimoine de la famille industrielle qu'il a fondée »¹⁶²³. Si le secrétaire général parle de « créateur » et « d'initiateur », c'est surtout l'expression de « chef de maison faisant partie du patrimoine de la famille industrielle qu'il a fondée » qui interpelle, tant par sa nouveauté que par la force de sa signification : pour la première fois, Jean-Baptiste Ackerman est considéré par un homme de l'entreprise comme un personnage historique, considéré comme fondateur d'un patrimoine industriel, des vins mousseux. On peut véritablement parler de

¹⁶²³ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Ackerman Louis, n°195, lettre de Maurice Roger au président du conseil d'administration de la maison Ackerman-Laurance, 28 juillet 1897.

patrimonialisation de la figure de Jean-Baptiste Ackerman à la fin du XIX^e siècle, à l'heure où la maison familiale change de statut pour devenir société anonyme en faisant entrer des collaborateurs et partenaires non familiaux au capital de l'entreprise.

Au début du XX^e siècle, entre 1910 et 1912, une certaine effervescence s'empare des administrateurs de la Compagnie autour de la célébration du centenaire de la fondation de la maison Ackerman-Laurance, en France mais surtout outre-Manche. La *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society*, dont sont adhérents les plus importants agents et clients des vins et spiritueux du Royaume-Uni, offre en septembre 1910 la présidence du banquet du 25 avril 1911 à la compagnie saumuroise, à l'occasion du centenaire de la maison Ackerman-Laurance¹⁶²⁴. Cette présidence et l'organisation du banquet sont considérées comme un honneur et une opportunité colossale pour la réputation et le commerce des vins mousseux outre-Manche et dans le monde entier. Le banquet a en effet lieu au cœur du réseau marchand mondial, à Londres. C'est donc le moment pour la compagnie de frapper un grand coup en soutenant cette présidence du banquet par le « Baron » Raymond de Luze et la présidence de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* par l'agent de Londres, Anderson. La maison doit également démontrer sa puissance par sa générosité pour une œuvre philanthropique. Elle fait alors un don de 625£, soit quasiment le budget annuel de publicité pour les agents de la maison de Londres en 1912, Anderson, Tapp & Cie¹⁶²⁵. A ce don s'ajoute les frais pour l'organisation du banquet, dont le repas et les vins Ackerman-Laurance, soit en tout 15 000 F, une « contribution extraordinaire » d'après les mots Raymond de Luze aux actionnaires lors de l'assemblée générale en février 1912 mais dont les effets sur le commerce « (...) se sont immédiatement fait sentir au bénéfice de notre société, qui a vu s'ouvrir de nouveaux comptes en Angleterre et surtout reconstituer dans les meilleures conditions ses agences de Liverpool, Dublin et Glasgow »¹⁶²⁶. La Compagnie a gardé en souvenir de la présidence de ce banquet de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* un plan de table, des photographies et un menu.

¹⁶²⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1910.

¹⁶²⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 avril 1911 et 11 avril 1912. Le montant du budget publicité décidé en avril 1912 est de 661-1-8£ pour Anderson, Tapp & Cie.

¹⁶²⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 6 février 1912.

Le menu, à la française, est accompagné de neuf types de vins différents : la Compagnie a décidé de mettre en avant non pas le Dry-Royal, vin mousseux sec bien connu des anglais, mais le Brut-Royal, extra-sec, dont Raymond de Luze cherche à augmenter la vente sur les marchés anglo-saxons depuis plusieurs années. Deux autres vins mousseux, de célèbres marques de Champagne, sont également inscrits sur la carte des vins : Heidsieck « Dry-Monopole » millésime 1904 et Louis Roederer, Extra-Dry, 1904, maison pour laquelle travaille Frédéric de Luze sur le marché de New-York et pour les États-Unis. Une photographie des tablées du banquet permet de mesurer l'importance et la solennité de l'événement de la *Wine & Trade's Benevolent Society* et de visualiser par ailleurs une majeure partie du commerce des vins et spiritueux franco-anglais à Londres : c'est aussi une bonne représentation des pratiques de l'entre-soi masculin, homosociabilité, qui le caractérise (Image 21). Nous apercevons par ailleurs les bouteilles de vins mousseux de Brut-Royal, avec les étiquettes blanches, sur les tables et une épaisse fumée blanche dans la partie supérieure de la photographie, surtout dans le coin supérieur gauche ; la table d'honneur est située sous la marquise en bois et, en dessous, au milieu, nous pouvons - difficilement - apercevoir Raymond de Luze, qui se tient debout.

En février 1912, le maire Jules Amiot et chef de la maison concurrente Veuve Amiot, propose de donner le nom de « Jean (sic) Ackerman » à l'une des principales rues de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il expose en effet que « la prospérité de la commune est due principalement à l'industrie des vins mousseux et qu'il serait juste d'honorer la mémoire de Jean (sic) Ackerman, qui, il y a un siècle exactement, y a introduit cette industrie »¹⁶²⁷. La rue « basse », celle qui va du bourg de Saint-Florent à la rue Léopold Palustre, est alors rebaptisée « rue Jean (sic) Ackerman ». C'est une reconnaissance collective, consensuelle et officielle du conseil municipal, des négociants et industriels concurrents qui le compose et donc des principales forces économiques de la petite commune et du saumurois, du rôle de « Jean (sic) Ackerman » dans le développement de l'industrie des vins mousseux, même si l'orthographe du prénom est erronée. Le maire parle d'« honorer la mémoire » de ce père des vins

¹⁶²⁷ AMS, M. Pagé, *Histoire de Saint-Hilaire-Saint-Florent*, notice historique, Délibérations du conseil municipal, 10 février 1912, p. 111.

mousseux en Saumurois, matériellement, par l'attribution d'une rue. C'est une autre démonstration de la « patrimonialisation » de Jean-Baptiste Ackerman. Ce n'est pas un acte anodin car la rue en question passe devant les établissements de vins mousseux concurrents de la maison Ackerman-Laurance, dont Bouvet-Ladubay et Veuve Amiot, mais sans aller au-devant de sa propre porte.

Image 21 : Photographie du banquet de la *Wine and Spirit Trade's Benevolent Society* présidé par Raymond de Luze, 25 avril 1911, Londres.



Source : OMDV, Ackerman-Laurance, Détail d'un encadrement de menu et photographies de la *Wine and Spirit Trade's Benevolent Society*..., coll. privée,

4. Une historiographie contemporaine confuse

Entre les publications vagues de la maison Ackerman-Laurance dans la seconde moitié du XIX^e siècle, les récits historiques elliptiques d'auteurs angevins qui construisent le mythe « Ackerman, 1811 » avec la propre stratégie parallèle de l'entreprise autour du centenaire à la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e

siècle, les historiens, étudiants, amateurs ou professionnels, se trouvent déconcertés près d'un siècle plus tard. Ils arrivent logiquement dans une impasse lorsqu'il est question de justifier par les sources la date de fondation de 1811. Les uns contestent catégoriquement la date de 1811 comme année de fondation de la maison, les autres la citent, la remettent en doute, soulèvent des hypothèses puis proposent d'autres dates sans parvenir toutefois à régler la question.

Stéphanie Bebin dans son mémoire de maîtrise sur les vins mousseux de Saumur écrit à propos de l'année 1811, « reprise comme date de fondation de l'entreprise Ackerman », que « rien ne permet d'étayer (...) » cette date¹⁶²⁸. Joseph-Henri Denécheau, historien amateur reconnu de la ville de Saumur, abonde dans ce sens dans son développement sur « le précurseur, Jean-Baptiste Ackerman » : « la date de 1811 pour la fondation de sa maison semble légendaire »¹⁶²⁹. Michèle Taillandier dans le rapport des généalogistes de l'A.D.F.A. paru en 2009 infirme « partiellement mais assurément les écrits de Célestin Port » car, à la suite d'un développement documenté qui de toute évidence met en doute la date de 1811, elle ne peut qu'appeler le lecteur à constater que « la date de « 1811 » est remise en cause »¹⁶³⁰. Jean-Luc Marais dans le tome 4 de *L'Histoire de l'Anjou*, sur le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles, ne précise pas la date de fondation de la maison Ackerman mais parle de 1820 et des « initiatives » d'Ackerman dans les vins mousseux, ce qui reprend l'information erronée de Célestin Port dans son *Dictionnaire*.

Geoffrey Ratouis dans le premier livre sur le bicentenaire de la maison Ackerman ne parvient pas non plus à trouver la trace de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur en 1811 et souligne les multiples contradictions. Cependant, il ne remet pas en cause la date de 1811. Geoffrey Ratouis pressent que c'est du côté des Laurance qu'il faut remonter aux racines de l'entreprise et la reconnaissance d'une activité de commerce à Saumur en 1811 mais il ne parvient pas à s'éloigner d'Ackerman : selon lui Jean-Baptiste Ackerman fonde un négoce en association avec Jean-Pierre Appolinaire Laurance, son futur beau-père, alors

¹⁶²⁸ S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830...*, op. cit., p. 26.

¹⁶²⁹ J.-H. Denécheau, *Saumur-jadis*, page « Ackerman, Jean-Baptiste », page « La méthode champenoise », consulté le mercredi 24 juin 2020, site personnel de l'auteur, url : <https://saumur-jadis.pagesperso-orange.fr/auteur.htm>.

¹⁶³⁰ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman*, op. cit., p. 54.

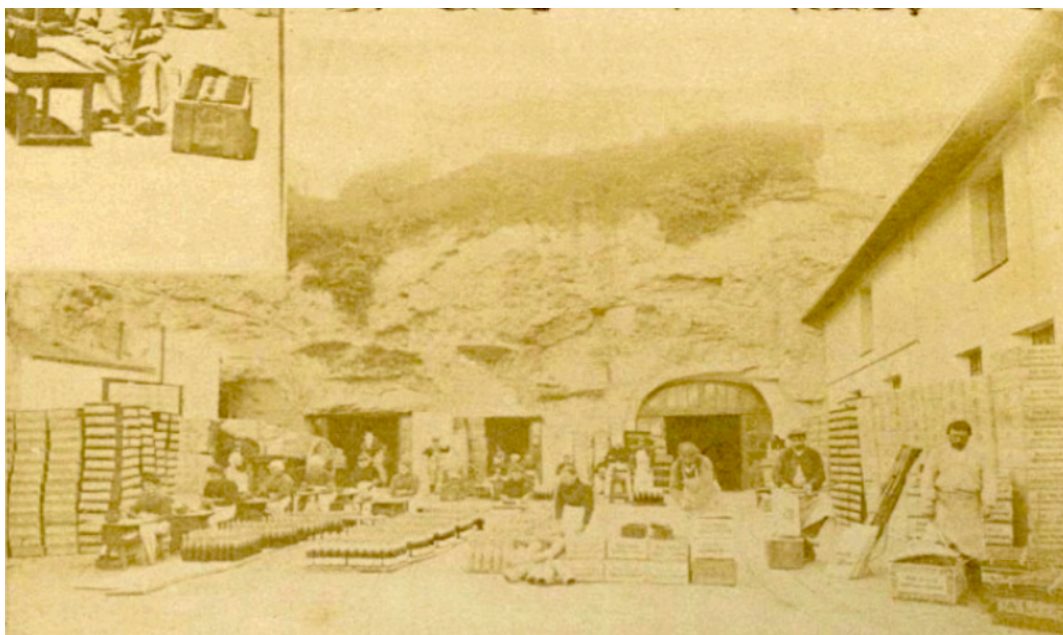
qu'il est à Bruxelles. Son absence à Saumur est alors expliquée par le fait qu'il parcourt les routes en tant que voyageur de commerce, ce qui n'est pas établi au regard de l'état des sources. Nous avons démontré que Jean-Baptiste Ackerman est un collaborateur de la maison Dupuis-aîné avant la date de 1823 et que c'est par son association avec la maison Desvarannes et Laurance, qu'il y a une relation dans le négoce avec la famille Laurance. C'est donc plutôt du côté de Théophile Laurance que se trouve l'origine de l'association Ackerman-Laurance, mais pas avant les années 1820.

La date de fondation 1811 ne s'explique pas par le personnage d'Ackerman mais par les racines de l'entreprise Ackerman-Laurance. Cette date est mobilisée par Louis Ferdinand pour conquérir le marché de Londres, de la Grande-Bretagne et de l'Empire britannique et donc une large partie du monde. Elle repose sur une réalité familiale historique : l'activité dans la banque ou le négoce de son grand-père maternel à Saumur qui est attestée et reconnue en 1811. Elle est renforcée par des réalités politiques et vitivinicoles marquantes et idéalisées.

Autre témoignage de la mobilisation de la date de fondation et du mythe Ackerman, l'inscription du nom Ackerman et de la date de fondation de l'entreprise au-dessus des caves s'est faite en trois temps : sur une photographie de 1900, il n'y a rien de sculpter dans la roche au-dessus de l'entrée principale des caves (Image 22); sur une photographie prise dans l'entre-deux-guerres, probablement aux alentours de 1925, nous remarquons que seul le nom Ackerman est gravé, accompagné de l'horloge (Image 23)¹⁶³¹. La date de 1811 est donc inscrite bien plus tard sur ce fronton rocheux situé à l'entrée des caves. Et si tout le monde s'accorde à dire que Jean-Baptiste Ackerman ne produit pas de vins mousseux avant 1820, c'est la date de 1831 que nous pouvons désormais retenir comme fondatrice pour la maison Ackerman-Laurance comme pour le Saumurois, justifiée par les sources et qui ne peut être contestée. Cette date correspond à la fois à la naturalisation française de Jean-Baptiste Ackerman, à son ascension comme chef de sa propre maison familiale de négoce mais aussi et surtout à la date attestée de ses premiers essais sur les vins mousseux.

¹⁶³¹ Le véhicule motorisé sur la photographie est un modèle Renault Type MZ 25 qui est plus un tracteur qu'un camion de transport, commercialisé à partir de 1925. Voir le site de *La Fondation de l'automobile Marius Berliet*, « Aperçu de la collection. Renault Type MZ 25 », consulté le jeudi 25 juin 2020, url : <https://www.fondationberliet.org/la-collection/collection-camions-vehicules/tracteur-renault-type-mz-1925/>.

Image 22 : Chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur devant l'entrée principale des caves, 1900



Source : OMDV, Détail d'un montage photographique « caves de la maison Ackerman-Laurance. Réception et dégustation des Vins mousseux, 13 août 1900, coll. privée.

Image 23 : L'inscription du nom de l'entreprise et l'horloge dans la pierre au-dessus de l'entrée des caves Ackerman, vers 1925.



Source : OMDV, Ackerman-Laurance, Carte postale de la maison Ackerman, coll. privée

Conclusion

En décembre 2017, la direction du groupe Ackerman organise une conférence de presse à Paris ; elle y présente ses résultats et annonce sa politique novatrice pour gagner de nouvelles parts de marché dans le commerce des vins du Val de Loire en France et à l'international. La nouvelle politique repose sur deux stratégies : d'une part, premiumiser, c'est-à-dire monter en gamme, l'ensemble de son offre de vins tranquilles et de vins mousseux - à fines bulles - par une revalorisation dans la production et la commercialisation ; d'autre part, changer de nom de groupe en substituant « Orchidées, maisons de vin » à « Ackerman » pour mieux refléter la pluralité des entreprises et les fédérer autour d'une identité commune qui ne privilégie pas le nom singulier de l'entreprise dominante au détriment des autres. Le choix d'abandonner le nom Ackerman et de changer l'identité du premier groupe de négoce de vins tranquilles et de fines bulles du Val de Loire interpelle. Est-ce le signe d'une remise en question voire d'une dévaluation de la maison Ackerman au sein du groupe ? La fin de l'utilisation du nom Ackerman constitue-t-elle un événement historique pour le groupe ? Notre thèse en histoire participe-t-elle à cette stratégie de premiumisation, par la valorisation historique de la maison Ackerman ? Ces questions nous amènent à réfléchir sur les apports de la thèse.

Le premier objectif était de faire toute l'histoire Ackerman-Laurance au XIX^e siècle par l'étude de la famille et de l'entreprise, «la maison », en prenant en compte toutes les facettes. Le deuxième objectif était de situer le récit de la maison Ackerman-Laurance au-delà de l'entreprise, de le placer dans un cadre plus large ; une mise en perspective s'imposait afin d'intégrer l'histoire Ackerman-Laurance à la production, au renouvellement et à la circulation des savoirs sur le négoce, l'industrie des vins mousseux et l'économie vitivinicole à Saumur au XIX^e siècle. Enfin, un troisième objectif était ainsi de se libérer du mythe Ackerman pour adopter, par une démarche éthique de la recherche historique, une position de vérité face à la réalité complexe, contrastée et mouvante de l'histoire de la maison Ackerman-Laurance. La réalisation de ce troisième objectif était soumise à la condition d'une prise de distance avec les discours et les écrits sur l'histoire de l'entreprise familiale, notamment sur les

personnages qui ont été créés autour de Jean-Baptiste Ackerman et Louis-Ferdinand Ackerman.

En conséquence, nous avons mené une recherche historique la plus exhaustive possible par une enquête intensive qui repose sur les archives ainsi que par la multiplication des questions et le croisement des sources : c'est à travers un tamis que nous avons observé, trié et exploité les moindres traces qui, par leur mise en récit, permettent de donner vie à l'histoire de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. La thèse s'appuie sur des archives d'entreprise inédites pour le négoce des vins et les entreprises de vins mousseux du Saumurois au XIX^e siècle. Si d'autres maisons de vins mousseux de Saumur ont en effet conservé des archives, ce sont souvent des objets, des images publicitaires et bien entendu du patrimoine industriel, mais rarement des documents de comptabilité et de correspondances commerciales, encore moins d'ensembles homogènes. L'exploitation intensive des archives Ackerman-Laurance est une chance que nous avons saisie afin que nous puissions rechercher, récolter et analyser les données nécessaires pour conforter ou contester les savoirs existants sur l'entreprise familiale ; bref, ces archives d'entreprises sont une aubaine pour progresser dans les connaissances que nous pouvons avoir de la maison Ackerman-Laurance et de l'économie vinicole saumuroise. Les nombreux documents de comptabilité et les correspondances nous ont donné les moyens pour reconstituer l'organisation, les pratiques et les réseaux du négoce comme de l'industrie des vins mousseux du Saumurois à travers la maison pionnière et dominante au XIX^e siècle. Ces archives nous ont ainsi permis de proposer un autre récit pour exposer l'histoire la maison et commencer à décortiquer ce mouvement d'industrie des vins mousseux à Saumur. Toutefois, de nombreuses voies restent à poursuivre à partir de ces archives d'entreprise : un dépouillement par échantillonnage des séries quasiment continues d'archives comptables et de correspondance commerciale sous Louis-Ferdinand Ackerman permettrait de restituer dans la dentelle les réseaux de négoce des vins de la maison Ackerman-Laurance sur deux décennies, de 1870 à 1890. Nous avons privilégié d'autres sources.

L'étude des familles Ackerman et Laurance à la fin de l'Ancien Régime et au début du XIX^e siècle a démontré que, bien qu'elles étaient différentes dans leurs origines géographiques, dans leurs structures et leurs parcours jusqu'à Saumur, elles ont su nouer des relations qui ont aboutit à leur union familiale et

entrepeneuriale. Si la famille Laurance est bien ancrée et connue à Saumur dans le premier tiers du XIX^e siècle, ce n'est pas le cas de la famille Ackerman qui, par son statut en France, est quasiment absente des archives ; c'est le négoce qui fait le lien entre elles, puis leur union par le mariage en 1829. Le rôle des Laurance est primordial dans l'émergence et l'ascension de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur sous la monarchie de Juillet. La famille Ackerman n'est pas en reste puisque c'est avec sa mère que Jean-Baptiste Ackerman s'installe à Saumur et use de son réseau familial et marchand belge pour le négoce des vins. Il bénéficie alors du capital, du patrimoine, des réseaux de sociabilité et de la réputation des Laurance pour s'intégrer dans la société négociante Saumuroise mais il a également le soutien de sa mère et de sa famille pour construire son propre chemin familial et entrepreneurial. Ackerman sait toutefois jouer avec les diverses identités familiales et négociantes qu'il a héritées et acquises.

Après un premier tiers de siècle en clair-obscur suit une période lumineuse de 1830 à 1842. Le mariage, l'accès à sa propre maison de négoce, l'entrée dans la garde nationale, la naturalisation et l'élection dans les institutions juridiques et économiques du commerce saumurois sont des moments d'émergence et d'intégration pour Ackerman. Le couple Ackerman-Laurance fonde une famille, mais un seul enfant, né en 1838, Louis-Ferdinand, vit au-delà de sa majorité. De type bourgeois, la famille est propriétaire de plusieurs immeubles et est restreinte aux parents, aux enfants, à la veuve Laurance et aux domestiques. Cependant, la lecture des actes de l'enregistrement et notariés révèle que le négociant ne possède rien en biens propres. C'est sur les biens de la communauté et sur les biens propres reçus en héritage de son épouse Émilie Laurance que repose la fortune Ackerman-Laurance, y compris l'établissement de Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Pourtant, la déclaration de faillite en 1842 et la mort de plusieurs des enfants Ackerman ont porté des coups durs aux Ackerman-Laurance. La famille peut néanmoins compter sur les femmes pour réguler les crises ; ce sont elles qui sacrifient une partie de leurs droits et de leurs biens propres pour soutenir un mari, des enfants, des petits-enfants. Si la maison Ackerman-Laurance dans la première moitié du XIX^e siècle se définit par sa famille bourgeoise de province caractérisée par le négoce et la propriété, elle se définit également par une entreprise qui par son capital, son organisation du travail et ses réseaux socio-

économiques repose sur le modèle du négoce familial. Famille et entreprise sont indivisibles. Le nom et le crédit comptent plus que la seule fortune pour s'intégrer et s'élever dans la société marchande saumuroise.

Bien différente est la famille et l'entreprise Ackerman-Laurance sous Louis-Ferdinand Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle. Le fils et héritier unique est préparé à reprendre l'affaire familiale dès son adolescence - du fait de la mort de son frère aîné - avant de devenir commis-négociant puis brièvement associé, à parts égales avec son père. Leur association a pour but de réaliser une transition en douceur de la direction de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance mais pas seulement. Ce nouveau statut de négociant donne à Louis-Ferdinand Ackerman la position sociale et les ressources nécessaires pour se marier et fonder une famille avec Marguerite Bineau, fille du médecin Jacques Bineau, un notable de Saumur. La dote de l'épouse vient augmenter le capital de la société et permet de donner à Louis-Ferdinand Ackerman les moyens de réaliser les investissements dans l'entreprise. Ainsi, la transmission de la maison Ackerman-Laurance est assurée et facilitée. L'achat de la moitié des actifs appartenant à Jean-Baptiste Ackerman - et Émilie Laurance dans une certaine mesure - par une somme annuelle et viagère dépourvue de tout intérêt est largement favorable au fils et successeur et à ses futurs projets. Les vieux jours des parents sont assurés par les rentes sur l'entreprise, par les loyers de quelques propriétés immeubles et foncières et les dividendes de titres financiers. Cependant, Jean-Baptiste et Émilie Ackerman ont renoncé à jouir de la totalité de leur véritable fortune, c'est-à-dire la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, pour assurer la pérennité de l'entreprise familiale et privilégier l'élévation du niveau de vie de la génération suivante.

Très rapidement, Louis-Ferdinand Ackerman amende en effet les conditions de vie de sa famille et son entreprise. Il réalise des investissements pour augmenter les volumes de production et contrôler les mécanismes de commercialisation. Il investit à cadence élevée ses revenus dans l'achat de biens mobiliers, mais principalement immobiliers et fonciers dans le Saumurois. Ces investissements participent à développer et consolider le pouvoir de Louis-Ferdinand Ackerman sur le territoire saumurois ; un pouvoir cultivé par sa participation à la vie communale de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Esprit capitaliste et mentalité de propriétaires permettent à sa famille de s'élever socialement, de la bourgeoisie négociante à la notabilité des patrons d'industrie, ce qui bénéficie

également à la notoriété de l'entreprise. Cela permet en outre à Louis-Ferdinand Ackerman de marier ses filles à des familles de la petite noblesse de province et du patronat parisien. Ces alliances constituent pour Louis-Ferdinand Ackerman l'opportunité de trouver dans ses gendres des successeurs à la tête de la maison Ackerman-Laurance. Le chef d'industrie n'a en effet pas de fils mais trois filles ; dans une société patriarcale qui organise l'exclusion des femmes des positions de pouvoir, dont l'accès peut toutefois être facilité par le veuvage, les filles Ackerman ne sont pas considérées comme des successeurs légitimes à la tête de la maison Ackerman-Laurance.

Plus ou moins actifs au cours de la décennie 1880, les gendres Raoul de Dananche et Ludovic de Laulanié sont plus étroitement associés à la direction et la gestion de l'entreprise familiale après le procès perdu en 1894 face au principal syndicat du commerce champenois concernant l'utilisation du mot champagne en Angleterre. La condamnation a des conséquences financières, mais surtout morales et humaines qui sonnent la fin d'une ère, marquée par la fermeture de la maison de Londres et par le changement de statut juridique de l'entreprise. La transformation en société anonyme est, paradoxalement, à la fois un plan de sauvegarde et de valorisation de l'entreprise. Ces changements permettent à Louis-Ferdinand Ackerman de conserver la majorité du capital et du pouvoir tout en déléguant la direction et la gestion. Il conforte son patrimoine tout en s'assurant de la transmission de l'entreprise, et, contrairement à son père, il peut profiter de sa fortune. En outre, l'entreprise est désormais moins dépendante des choix d'un seul homme et des intérêts de toute une famille. Par son statut juridique, elle se dote de ressources humaines et d'outils financiers censés mieux la protéger de luttes intestines et de crises externes.

De 1894 à 1904, malgré quelques modifications dans son organisation et l'entrée de nouveaux acteurs, l'entreprise conserve son modèle économique ; la nouvelle forme juridique de la société laisse à l'historien et l'historienne les sources nécessaires pour l'étudier dans sa structure et évaluer la valeur de l'entreprise dans le menu détail. Cependant, une violente crise interne éclate en 1904, à la suite de la contraction du marché étranger et d'une baisse importante des résultats. Ce n'est pas tant le modèle entrepreneurial qui est remis en cause que ses acteurs. De 1904 à 1914, de nouveaux acteurs s'imposent pour tenter de sortir la compagnie de la crise du marché britannique et se prémunir de la disparition « naturelle » des acteurs historiques et familiaux de la maison, en vain.

Bien que la famille de Louis-Ferdinand Ackerman, par ses gendres, préserve capital et pouvoir dans l'entreprise jusqu'aux années 1920, le début de la Première Guerre mondiale et la mort de Louis-Ferdinand Ackerman au mois de décembre 1914 mettent un terme à l'histoire familiale de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle.

Par l'étude des divers groupes sociaux qui caractérisent la maison Ackerman-Laurance, la thèse apporte de précieuses connaissances sur les négociants et le patronat industriel local, sur les intermédiaires du négoce des vins que sont les voyageurs, les commis et les agents. Nous avons en outre esquissé le début d'une histoire des ouvriers, et situé le statut des femmes dans le négoce et la manufacture des vins mousseux au XIX^e siècle. Il conviendrait de continuer l'histoire de ces groupes sociaux à partir des autres maisons de négoce et de manufactures de vins mousseux du Saumurois, à condition toutefois que les archives tant privées que publiques soient suffisantes pour la réaliser ; à défaut, on gagnerait à faire une étude comparée des négociants, des intermédiaires du négoce, des ouvriers et des femmes des vins mousseux du Saumurois avec ceux de la Champagne.

Si nous avons résumé ici les grandes lignes de l'histoire Ackerman-Laurance au XIX^e siècle, nous avons désormais matière à répondre à notre problématique de départ : comment la vie des familles et de l'entreprise Ackerman-Laurance est-elle caractérisée, organisée et transformée par l'activité économique dans les vins et les vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle ?

C'est le commerce des vins de Saumur, et sans doute d'autres vignobles régionaux, qui sont à l'origine de la maison Ackerman-Laurance au début du XIX^e siècle. La famille Laurance, qui s'appuie sur un vaste réseau familial régional, se positionne en force en amont dans le négoce de produits agricoles et si une branche s'installe à Saumur, c'est bien pour le négoce des vins. Cette activité trouve ses débouchés dans le Maine-et-Loire, dans les départements voisins, sur le marché parisien. Les vins de Saumur sont aussi vendus aux négociants hollandais et flamands et exportés essentiellement vers les Provinces-Unies et la Belgique, car depuis l'époque moderne, les vins de Saumur sont appréciés en Europe du Nord. À la fin du XVIII^e siècle, la famille Ackerman est vraisemblablement située en aval de ce négoce des vins de Loire, dans leur distribution, à Bruxelles. Lorsqu'à la fin de l'Empire, la famille Ackerman décide

de quitter la capitale belge pour se réfugier en France, son itinéraire nous laisse à penser qu'elle remonte la filière du commerce des vins de Saumur. Au terme de cette étude, il fait peu de doute que la famille Ackerman a mobilisé un réseau marchand et usé de relations précédemment établies.

Si les Ackerman sont peu visibles sur le territoire saumurois entre 1815 et 1829, il est certain que Jean-Baptiste Ackerman est aux côtés du négociant en vins Charles Daniel Dupuis aîné puis de la maison Laurance et Desvarannes. Ce sont d'ailleurs ses compétences de négociant et ses parts dans les différentes maisons de négoce saumuroises qui lui permettent de se marier avec la fille cadette de la famille Laurance. Elles lui permettent en outre de s'intégrer plus largement dans la société saumuroise et d'obtenir la nationalité française. C'est à ces conditions que Jean-Baptiste Ackerman peut fonder sa propre maison de négoce puis rapidement son entreprise de vins mousseux sous la monarchie de Juillet.

C'est le négoce des vins qui donne les moyens à Jean-Baptiste Ackerman d'expérimenter puis d'innover dans les vins mousseux à la façon de Champagne depuis Saumur. C'est parce qu'il connaît bien les vignobles, la vinification ainsi que le négoce qu'il se lance dans une entreprise d'imitation des produits des maisons de Champagne, jusqu'à débaucher leurs ouvriers. Lorsqu'Ackerman présente ses vins mousseux à l'exposition de société industrielle d'Angers en 1838, le négociant comme ses contemporains recherchent et revendiquent l'imitation quasi parfaite avec les « vrais vins de Champagne ». L'innovation de Jean-Baptiste Ackerman ne repose pas tant sur la création de vin mousseux que sur la reproduction de la méthode champenoise, notamment les vins blancs issus de raisons noirs, et la création d'une activité industrielle dont les produits, fabriqués en grande quantité, sont destinés au commerce. L'innovation dans l'activité économique de vins mousseux à Saumur est d'autant mieux reçue par les contemporains qu'elle est envisagée comme une solution pour pallier les problèmes structurels de réputation et conjoncturels des débouchés du vignoble. Vu comme un inventeur, Jean-Baptiste Ackerman consolide sa notoriété locale et devient un notable du Saumurois.

Si le négoce reste central dans la maison Ackerman-Laurance tout au long du XIX^e siècle, l'industrie des vins mousseux détermine la trajectoire de la famille et de l'entreprise à partir de 1842. La déclaration de faillite souligne les difficultés du négoce des grains et céréales. Elle nous permet de mesurer la dimension et la

valeur des vins mousseux dans la maison qui, aux côtés du négoce des vins tranquilles, sont salutaires pour Ackerman. C'est l'activité dans les vins mousseux et le crédit que tire Ackerman de sa notabilité — ainsi que celle associée au nom de son épouse — qui lui permettent d'éviter la honte du failli et la liquidation de la maison Ackerman-Laurance.

La production et la commercialisation des mousseux sont confortées par la menace de la faillite de la maison Ackerman-Laurance en 1842. Les créanciers et le débiteur se concentrent sur les activités susceptibles de produire rapidement, mais sûrement, de la valeur pour assurer le paiement de la dette, malgré les coûts importants de la manufacture des vins mousseux. Mais les vins en bouteilles se vendent bien et à un prix au litre supérieur à celui des vins tranquilles vendus en pièces. À partir de 1842, la maison de négoce devient progressivement un négoce des vins spécialisé dans la fabrication et la vente des vins mousseux. La mise sous tutelle du négociant et de son entreprise, mais également des conditions de vie de sa famille, par un syndic des créanciers permet en outre de revoir l'organisation et d'amender la gestion, notamment par l'attention portée à la comptabilité, de la maison Ackerman-Laurance. Enfin, les archives de la faillite nous permettent de comprendre que les vins mousseux, par leur prix de vente plus stable que les vins en pièces, représentent certes plus de coûts et de travail, mais ils garantissent plus de profit ; les débouchés des vins mousseux Ackerman-Laurance sont ceux de son négoce des vins tranquilles, c'est-à-dire la Belgique et la France, mais le négociant parvient à accéder au marché outre-Manche où il fait concurrence aux vins mousseux de Champagne. Les vins mousseux et la faillite transforment ainsi la nature de la maison Ackerman-Laurance et du négoce saumurois en général. En effet, ce n'est pas un hasard si d'autres maisons de vins mousseux voient le jour après la résolution de la faillite Ackerman-Laurance, près de dix ans après sa déclaration. La naissance de cette concurrence va alors former l'une des plus importantes branches de l'économie vinicole du département.

Lorsque Louis-Ferdinand Ackerman prend la tête de la maison Ackerman-Laurance en 1863, l'économie des vins mousseux a été considérablement développée dans le Saumurois par la naissance de maisons voisines. De plus, l'industrie est concurrencée par la production de vins mousseux dans plusieurs vignobles de France, mais aussi à l'étranger. L'héritier s'inscrit dans la continuité de la politique d'imitation-distinction de son père : imitation des pratiques et des

produits des maisons de Champagne ; distinction par la revendication d'un vin mousseux de Saumur et d'un prix de vente inférieur aux vins mousseux de Champagne. Il a toutefois pleinement conscience que pour continuer à dominer cette activité à Saumur et se hisser à la hauteur des négociants champenois sur le marché des vins mousseux, il est nécessaire d'investir, de standardiser et de conquérir. Investir dans la production pour augmenter les volumes ; standardiser l'offre de vins en quelques qualités génériques (les classiques Carte Blanche, Carte Noire, Carte d'or) qui peuvent être vendues à des clients pour être distribuées sous des marques de fantaisie ou directement aux consommateurs. Conquérir le marché des vins mousseux par une politique d'enracinement de la maison Ackerman-Laurance dans les territoires de production situés en amont, à Saumur mais aussi à Reims, et de commercialisation en aval, à Londres. Si la maison Ackerman-Laurance et ses vins mousseux réussissent à trouver leur place sur le marché de Londres, l'échec de Reims modifie quelque peu sa stratégie expansionniste.

Louis-Ferdinand Ackerman et ses collaborateurs, sur une suggestion des partenaires anglais, changent de politique. Il est désormais nécessaire de singulariser la maison Ackerman-Laurance sur le marché des vins mousseux en renouant avec l'esprit du fondateur : la notoriété par l'innovation. L'innovation, c'est la marque Royal, et ses déclinaisons en qualités et marques Brut-Royal et Dry-Royal. C'est un vin premium, de qualité, spécialement conçu pour le marché anglo-saxon et donc, pour une partie du monde. La promotion de la marque est une opération de séduction des clients et des consommateurs. Elle mobilise pour la première fois un objet récent, l'image publicitaire, et des moyens financiers colossaux afin d'être visible sur le marché des vins. La croissance annuelle des exportations de Royal en Angleterre démontre que ces vins ont assis la notoriété de la maison à l'étranger et assuré la richesse de Louis-Ferdinand Ackerman et de sa famille.

Cependant, le modèle d'industrie des vins mousseux de Saumur créé par la maison Ackerman-Laurance est contesté à la fin du XIX^e siècle par de nouveaux groupes d'acteurs dans la filière : les syndicats. Une guerre est menée par le puissant syndicat du commerce des vins de Champagne contre les fraudes et les contrefaçons. Le procès contre Ackerman-Laurance donne un avant-goût, par la voix des tribunaux, des débats autour de la dénomination des produits et des appellations d'origine, y compris à l'étranger : de l'approche protectionniste

du mot « Champagne » défendu par le syndicat à l'approche libérale défendue par la maison Ackerman-Laurance. Malgré la perte de ces procès par les maisons de Saumur, la médiatisation des diverses opinions et preuves qui viennent les conforter ou les contredire offre néanmoins à l'entreprise une publicité pour ses vins. De plus, les plaintes consécutives des Champenois contre les diverses maisons de Saumur ont sans doute été à l'origine de la création d'un mouvement collectif et syndical de défense des vins mousseux de Saumur. Nous pouvons légitimement nous demander si ces procès n'ont finalement pas aidé les négociants saumurois à réfléchir puis à déterminer et défendre leur propre identité vitivinicole à la fin du XIX^e et début XX^e siècle.

À la fin du XIX^e siècle, les vins mousseux Royal de la maison Ackerman-Laurance sont bien connus sur le marché vinicole à l'exportation. Ceci explique peut-être le retrait de Louis-Ferdinand Ackerman de la conduite quotidienne de l'entreprise lors de la transformation en société anonyme en 1894. Il est conscient que l'entreprise est désormais normalisée et domine une bonne partie du marché des vins mousseux de Saumur par les Royal. Mais lorsqu'au début du XX^e siècle, la société anonyme connaît des difficultés à l'origine d'une lutte et d'une crise intestines, c'est en partie parce que ses administrateurs et directeurs se sont reposés sur ces lauriers. Ils ont oublié le rôle de l'innovation dans la conquête du marché. Dans la décennie qui précède la Première Guerre mondiale, le remplacement des acteurs historiques de la maison par une nouvelle génération ouvre la voie à l'innovation dans la production. L'intérêt de la direction pour l'œnologie et la mécanisation est réel. La direction a par ailleurs la volonté de reconquérir le marché français, longtemps délaissé. Ce n'est pas tant la mort de Louis-Ferdinand Ackerman en décembre 1914 qui met un coup d'arrêt à la production et à la commercialisation des vins mais bien l'entrée en guerre à l'été.

Au lieu de privilégier la comparaison, nous avons choisi d'approfondir l'histoire de la maison Ackerman-Laurance par une démarche empirique qui nous a donné les moyens pour la reconstituer en détail. Une telle étude était indispensable afin de poser des bases solides formées de connaissances historiques et méthodologiques qui permettront de mener par la suite des études comparées. Par le sujet de la thèse, c'est-à-dire l'étude historique d'une entreprise familiale de négoce des vins et de vins mousseux à l'échelle du Saumurois, et notre point de vue sur la recherche historique et l'écriture de la

thèse, nous avons fait le choix d'adopter une démarche micro-historique. Certes nous nous sommes éloignés du « souci du global », mais l'approche microhistorique nous a considérablement aidé à reconstituer le « grain du social » - et de l'économique - en pratiquant l'enquête et l'écriture « au ras du sol », au plus près du vécu, des mentalités et des pratiques des individus de la famille et de l'entreprise Ackerman-Laurance, ce qui nous a d'ailleurs permis de mieux reconstituer, comprendre et raconter l'histoire de ces deux organismes socio-économiques au XIX^e siècle.

La thèse s'appuie sur le travail des généalogistes de l'A.D.F.A. pour étudier les racines des familles Ackerman et Laurance, mais la consultation d'autres archives et le croisement des sources nous ont permis de valider ou non certaines hypothèses et d'en émettre de nouvelles, comme l'existence réelle de Philippe Albert Ackerman, le premier enfant de l'union Ackerman-Laurance, qui meurt toutefois à Paris en 1849 ; il nous faut également accepter que faute de sources, certaines questions demeurent, pour le moment, sans réponses, surtout pour Jean-Baptiste Ackerman dans le premier tiers du XIX^e siècle. L'histoire, par essence, n'est jamais terminée, ni définitive : la découverte de certaines sources viendra invalider ou conforter nos interprétations ; nous en serons très heureux car l'état des connaissances historiques sur la maison Ackerman-Laurance progressera. La thèse a toutefois bien restitué les individus, les lieux et conditions de vie des Ackerman-Laurance ainsi que leurs stratégies pour se constituer, consolider ou croître leur famille et patrimoine dans un objectif d'ascension sociale et de pouvoir socio-économique. Nous avons alors démontré que la famille Ackerman-Laurance sous Jean-Baptiste Ackerman est bien plus modeste que sous Louis-Ferdinand Ackerman qui connaissent tous les deux une notoriété et un certain pouvoir sur la vie socio-économique du Saumurois.

Notre thèse comporte ainsi une étude minutieuse du négoce des vins sous Jean-Baptiste Ackerman, dans le cadre la monarchie de Juillet uniquement, et de l'entreprise des vins mousseux, de type proto-industriel sous Jean-Baptiste Ackerman puis de type industriel sous Louis-Ferdinand Ackerman. Ces savoirs historiques sur le négoce des vins et l'entreprise des vins mousseux manquaient cruellement à l'histoire vitivinicole d'Anjou-Saumur et plus largement de la Vallée de la Loire. La thèse expose en détail l'achat et la vente par le négociant des vins par l'étude des relations avec les propriétaires et les clients, du financement, des modes de conditionnement des vins, des prix et conditions de paiement, du

transport et des assurances. Elle reconstitue le processus et les mécanismes de production des vins mousseux, depuis les types et quantités de vins qui entrent dans la composition d'une cuvée, en passant par les matières, les produits, les outils, les étapes de la vinification et les modalités d'habillage, d'emballage et de transport des bouteilles. Notre étude contribue à une vision globale sur le négoce et l'industrie des vins du Saumurois, dont l'histoire reste toutefois à écrire afin de replacer avec plus d'exactitude encore l'histoire Ackerman-Laurance dans un milieu socio-économique plus large.

L'histoire de la maison Ackerman-Laurance, du négoce des vins ou de l'industrie des vins mousseux sont susceptibles de connaître des approfondissements. De nombreuses perspectives sont à considérer.

Puisque la production de vins mousseux nécessite l'emploi de sucre et que la commercialisation repose essentiellement sur un marché de l'exportation dominé par l'Angleterre, il conviendrait de placer l'histoire des vins mousseux dans le courant des *colonial studies*. Enfin, restituer l'histoire de la société anonyme dans la première moitié du XX^e siècle serait particulièrement pertinent : il s'agirait de comprendre comment l'entreprise vit les différentes crises politiques, financières et économiques des deux conflits mondiaux et de l'entre-deux-guerres, mais on s'interrogerait également sur les conséquences de la création des appellations d'origine contrôlée sur la production et la commercialisation des vins mousseux de Saumur.

Les historiens et les historiennes devront travailler à écrire une histoire générale des vins et des vins mousseux en Anjou-Saumur à l'époque contemporaine, par l'étude des vigneron, de la viticulture, de la vinification et par l'étude du négoce, de la commercialisation et de la consommation ; la mesure des conséquences de la crise du phylloxéra sur les vins mousseux est à faire. On pourrait tout particulièrement adopter une démarche d'histoire sociale et culturelle des vins en s'interrogeant sur le développement de l'industrie et de ses relations avec les vigneron. Il serait alors nécessaire de se questionner sur l'industrie des vins mousseux en rapport avec les autres vignobles, avec en arrière-plan le sujet de la construction de l'identité viticole et vinicole de l'Anjou-Saumur à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle. L'une des entrées possibles pour faire cette histoire sociale et culturelle du vignoble de Saumur – et d'Anjou – serait l'analyse des intermédiaires. On pourrait, à l'image de ce qui a

été fait pour la Champagne, le Languedoc ou la Bourgogne, s'intéresser particulièrement aux négociants qui sont encore très présents de nos jours dans la Vallée de la Loire. Mais il serait indispensable de se pencher sur les corps intermédiaires que sont les coopératives et les syndicats de vignerons, de négociants et d'ouvriers qui émergent à la fin du XIX^e siècle.

Avec cette thèse et les perspectives de recherche sur la maison Ackerman-Laurance et l'histoire vitivinicole des vignobles d'Anjou-Saumur que nous avons ici exposées, nous avons enrichi les connaissances historiques et espérons susciter l'intérêt pour la recherche sur les vignobles et les vins du département de Maine-et-Loire. Si nous en avons l'opportunité, nous aurons plaisir à travailler à la poursuite de ces objectifs.

Titre : Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914)

Mots clés : famille ; négoce ; industrie ; entreprise familiale ; vins ; vins mousseux ; Saumur ; XIX^e siècle ; France

Résumé :

Depuis près de deux siècles, les récits sur la maison Ackerman-Laurance se suivent et se ressemblent, faisant de Jean-Baptiste Ackerman le personnage pionnier et légendaire d'une extraordinaire aventure des vins mousseux à Saumur. Par une exploitation intensive des archives de l'entreprise mais également des archives publiques et des actes notariés, cette thèse propose une autre histoire en s'interrogeant sur les liens entre l'activité vinicole et les évolutions de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Ackerman-Laurance étant le nom de l'entreprise familiale, nous avons choisi de reconstituer les familles, le négoce et l'entreprise de vins mousseux en suivant la vie de leurs chefs qui se succèdent à leur tête, Jean-Baptiste Ackerman puis son fils Louis-Ferdinand Ackerman.

Dans une approche micro-historique, nous avons choisi de mettre en lumière les acteurs et les actrices, de reconstituer les structures des familles et de l'entreprise, les pratiques et les représentations du négoce et de l'industrie des vins mousseux.

Une attention particulière a été prêtée à la restitution des réseaux sociaux, des mécanismes de production et de commercialisation ainsi que l'étude des interactions avec le territoire saumurois et le marché. Dans un XIX^e siècle mouvementé, l'histoire Ackerman-Laurance est complexe et courbe : de la famille bourgeoise dont l'activité de manufacture de vins mousseux est dépendante du modèle de négoce familial jusqu'à la famille de notables profondément transformée par la conversion d'un patrimoine hérité en entreprise industrielle de vins mousseux dont les produits sont exportés dans le monde entier. La maison Ackerman-Laurance se raconte et se comprend par ses succès comme par ses faillites entrepreneuriales et familiales.

Title: Ackerman-Laurance. Family, Trading and Sparkling Wine's Industry in Saumur's district in Nineteenth Century (1811-1914)

Keywords: family; trading; industry; family company; wines; sparkling wines; Saumur ; nineteenth century; France

Abstract:

For nearly two centuries, the stories about the Ackerman-Laurance house have followed each other and have been similar, making Jean-Baptiste Ackerman the pioneer and legendary figure of an extraordinary adventure in sparkling wines in Saumur. Through the intensive use of the company's archives but also of public archives and notarial acts, this thesis offers an alternative story by examining the links between the wine-making activity and the evolutions of the Ackerman-Laurance house in the 19th century. Ackerman-Laurance, being the name of the family business, we have chosen to reconstitute families, the trade and the sparkling wine business by following the lives of its successive leaders, Jean-Baptiste Ackerman and then his son Louis-Ferdinand Ackerman.

Through a micro-historical approach, we have chosen to highlight the actors and actresses, to reconstitute the family's and business's structures, practices, and representations of the trade and sparkling wine's industry.

Particular attention was paid to the restitution of social networks, production mechanisms and marketing as well as the study of interactions with the Saumur region and the market. In a turbulent 19th century, the Ackerman-Laurance history is complex and curved: from the bourgeois family whose activity of manufacturing sparkling wines depends on the family trading model to the family of notables profoundly transformed by the conversion of an inherited legacy into an industrial sparkling wine company whose products are exported throughout the entire world. The company Ackerman-Laurance tells its story and is to be understood through its successes as well as its entrepreneurial and familial failures.

THESE DE DOCTORAT DE

L'UNIVERSITE D'ANGERS

ECOLE DOCTORALE N° 604
Sociétés, Temps, Territoires
Spécialité : *Histoire*

Par

Valentin TAVEAU

Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914) – Tome III

Thèse présentée et soutenue à Angers, le 20/09/2021

Unité de recherche : TEMOS, UMR 9016 CNRS, Maison de la recherche Germaine Tillion, 5 bis bd Lavoisier, 49045 Angers

Thèse N° : 181240

Rapporteurs avant soutenance :

Béatrice TOUCHELAY
Martin BRUEGEL

Professeur, Université de Lille
Directeur de recherche, INRAE

Composition du Jury :

Rapporteurs :

Béatrice TOUCHELAY
Martin BRUEGEL

Professeur, Université de Lille
Directeur de recherche, INRAE

Examineurs :

Stéphane LE BRAS
Jennifer REGAN-LEFEBVRE

Maître de conférences, Université Blaise-Pascal Clermont-Ferrand
Professeure des universités, Trinity College, Hartford, Connecticut, États-Unis

Directeur de thèse :

Yves DENECHERE

Professeur, Université d'Angers

Co-directrice de thèse :

Cristiana OGHINA-PAVIE

Maîtresse de conférences, Université d'Angers

Sommaire

TOME I

REMERCIEMENTS

INDEX DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE

DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX
ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866)

CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET
INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831)

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE
ACKERMAN : CONTINUEE DANS LE NEGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE
DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX
EPREUVES (1830-1866)

TOME II

SOMMAIRE

DEUXIEME PARTIE

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS
MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS
LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-
FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT
INTERNATIONAL (1863-1894)

CHAPITRE 5 - LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR :
NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX^E
SIECLE (1894-1904)

CHAPITRE 6 - CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914)

ÉPILOGUE - 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE

CONCLUSION

SOMMAIRE
SOURCES MANUSCRITES
SOURCES IMPRIMEES
BIBLIOGRAPHIE
TABLE DES MATIERES
TABLE DES CARTES
TABLE DES FIGURES
TABLE DES IMAGES
TABLE DES GRAPHIQUES
TABLE DES TABLEAUX
ANNEXES

Sources manuscrites

Remarque : Les cotes d'archives suivies d'un astérisque (*) signalent des archives dépouillées mais que nous n'avons pas référé en note de bas de page.

1. Archives nationales, site de Pierrefitte-sur-Seine

Série BB : ministère de la Justice

Sous-série BB/11 – naturalisation

- 317 : Dossier de naturalisation Ackerman Jean-Baptiste (1830-1831)

2. Archives départementales de Maine-et-Loire

2.1. Archives privées - Série J – Archives d'entreprise – 222 J Ackerman-Laurance

Le classement du fonds 222 J Ackerman-Laurance par les Archives départementales de Maine-et-Loire suit un plan thématique et non chronologique. Aussi, la présentation suivante des sources dans un plan chronologique est entièrement de notre fait. Elle correspond par ailleurs à l'organisation de notre travail de dépouillement des sources aux Archives départementales de Maine-et-Loire en trois étapes successives et chronologiques liées à trois grandes dates ou époques de l'histoire Ackerman-Laurance : avant 1866, année de la mort de Jean-Baptiste Ackerman (10 janvier) ; 1866-1894, de la mort de Jean-Baptiste Ackerman à la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme par son fils Louis-Ferdinand Ackerman ; 1894-1914, de la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme Compagnie générale des vins mousseux de Saumur à la mort de Louis-Ferdinand Ackerman à la fin de l'année 1914 (décembre).

Avant 1866

- 222 J 1 : saisie de la maison Ackerman-Laurance, gestion temporaire par un syndic de copropriété, cahier des délibérations du syndic, inventaires généraux, états des créances, correspondance, comptes des recettes et dépenses (1842-1846)

- 222 J 1047 : Livre comptable (1862-1867)
- 222J 1443 : Registre de copies de correspondance commerciale active (1846-1848)
- 222 J 1468 : Livre des traites et remises (1831-1842)

1866-1894

- 222 J 24 : Terrains et bâtiments, baux : actes notariés, correspondance (1881-1916)
- 222 J 29 : Litige relatif à l'appellation « Champagne », intenté à Ackerman-Laurance par le Syndicat des vins de Champagne, déroulement du procès ; pièces de procédures et livre de copie de correspondance active (1890-1894)
- 222 J 35 : Marque *Dry-Royal*, utilisation : correspondance active en anglais (1888-1889)
- 222J 337-346 : Recueils de correspondance commerciale passive du dépôt Ackerman à Reims (1871-1878)
 - 337 : 1871-1872
 - 338 : 1872
 - 339 : 1872-1873
 - 340 : 1873
 - 341 : 1873-1874
 - 342 : 1874
 - 343 : 1874-1875
 - 344 : 1875-1876
 - 345 : 1876-1877
 - 346 : 1877-1878
- 222 J 1310-1315 : Registres d'étiquettes Ackerman et maisons associées (1880-1970)
 - 1310 : 1879-1891
 - 1311 : 1882-1936
 - 1312 : 1880-1888
 - 1313 : 1923-1958 (non étudié)
 - 1314 : 1897-1919
 - 1315 : 1958-1971 (non étudié)
- 222 J 1377 : association entre les maisons Ackerman-Laurance et Bishop, formation : contrat, correspondance ; procès intenté par le syndicat des vins de Champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance (1873-1899)

- 222 J 1430-1432 : Litige relatif à l'appellation "Champagne", intenté à Ackerman-Laurance par le Syndicat des vins de Champagne, déroulement du procès : pièces de procédure, correspondance, documentation (1890-1893)
 - 1430 : Pièces de procédure, coupures de journaux, correspondance, revues (1891-1893)
 - 1431 : Affiche, journaux et revues en français et en anglais (1890-1893)
 - 1432 : Exemplaires de la revue *The Wine and Spirit Gazette*, notes manuscrites (1891-1893)
- 222 J 1647 : Diplôme de l'Exposition internationale d'art culinaire de Nantes, prix d'honneur hors-concours, noir et blanc (1894)
- 222 J 1658 : Diplôme de l'Exposition internationale de Calcutta, médaille d'argent, anglais (1884)
- 222 J 1672 : Diplôme de l'Exposition internationale de Liverpool, médaille d'or, anglais, noir et blanc (1886)
- Non classé : Diplôme commémoratif de l'Exposition française à Moscou, noir et blanc, dim. : 52,5 x 64,8 cm (1891)
- Non classé : Affiche « Dry-Royal Champagne, Finest Imported from Saumur », couleur, dim. : 52,1 x 65 cm [s. d., estimé avant 1894]

1894-1915

- 222 J 2 : Société anonyme, constitution : statuts, extraits de minute, coupures de presse, rapport (1894-1948, arrêt à 1914)
- 222 J 4, 36 : Registres de correspondance passive avec les actionnaires (1894-1921)
 - 36 : 1894-1901
 - 4 : 1901-1921
- 222 J 25 : Raccordement de la maison Ackerman-Laurance à la ligne de tramway Saumur-Fontevraud, négociations avec la Compagnie française des voies ferrées économiques : correspondance, devis des travaux, contrats, plans du projet, documentation (1903-1908)
- 222 J 26 : Assurance contre les incendies et accidents du travail, souscription et gestion : polices, avenants, correspondance (1894-1933)
- 222 J 31 : Utilisation des marques *Dry-Royal* et *Brut-Royal*, relations avec la maison Grandin, correspondance (1912).
- 222 J 905 : Correspondance privée des administrateurs d'Ackerman-Laurance (1894-1950) (arrêt en 1915)

- 222 J 1146-1147 : Journaux de frais généraux (1909-1922)
 - 1146 : 1909-1914
 - 1147 : 1914-1922

- 222 J 1154-1155 : Journaux de comptes des administrateurs (1900-1913)
 - 1154 : 1900-1906
 - 1155 : 1906-1913

- 222 J 1211 : Registre de situation et d'expédition des vins en pièces (1902-1920)
- 222 J 1212 : Registre de situation des cuvées et des celliers (1910-1915)
- 222 J 1232 : Registre des sorties et stocks de vin par agent (1911-1924, arrêté en 1914)
- 222 J 1283-1286 : Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger (1894-1914) :
 - 1283 : 1894-1901
 - 1284 : 1901-1905
 - 1285 : 1906-1910
 - 1286 : 1910-1914

- 222 J 1353-1354, 1347 : Dossiers de bilans comptables et inventaires (1899-1918)
 - 1353 : 1899-1905
 - 1354 : 1905-1911
 - 1347 : 1911-1918

- 222 J 1360-1361 : Registres de délibérations du conseil d'administration (1894-1917)
 - 1360 : 1894-1904
 - 1361 : 1904-1917

- 222 J 1359 : Registre des procès-verbaux des assemblées générales (1894-1924)
- 222 J 1540 : Photographie du Kiosque Ackerman lors de l'Exposition de Bordeaux, sépia (1895)
- 222 J 1653, 1665 : Exposition universelle (1889-1900)
 - 1653 : Diplôme, médaille d'argent, noir et blanc, dim. : 70,3 x 64,5 cm (1889)
 - 1665 : Diplôme, prix hors-concours, noir et blanc, dim. : 70,7 x 58,5 cm (1900)

- 222 J 1656 : Diplôme commémoratif de la XIII^e Exposition de Bordeaux, couleur, dim. : 49,9 x 79,7 cm (1895)
- 222 J 1659 : Diplôme de l'Exposition nationale d'Angers, prix d'honneur, noir et blanc, dim. : 63,7 x 50 cm (1895)
- 222 J 1661 : Diplôme de l'Exposition franco-britannique de Londres, Grand prix, anglais, noir et blanc, dim. : 55,7 x 47,8 cm (1908)
- 222 J 1781 (ex-1649) : Plan de l'établissement Ackerman-Laurance, couleur, 52,2 x 42,8 cm [s.d, XX^e siècle]

2.2. Archives publiques toutes périodes

Registres d'État civil

Naissances (problème de cotation des registres d'état civil en ligne des ADML)

- 6 E 328/49, An XIII-1806, Saumur, Registre des actes de naissances, 1805, 2 décembre (11 Frimaire an XIV), Laurance Emilie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1827, n°179, 13 juillet, Beucher de Saint-Ange Laure
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1829, n°161, 18 juin, Beucher de Saint-Ange Claire Sophie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1830, n°259, 17 août 1830, Ackerman Philippe Albert
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1835, N°17, 21 janvier, Ackerman Marie Zélie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1838, n°35, 14 février, Ackerman Louis Ferdinand
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1841, n°284, 7 décembre, Ackerman Marthe Marie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1842, n°23, 14 janvier, Bineau Louis Marguerite
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1863, n°61, 4 mars, Ackerman Jeanne Marie Louise
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, Registre des actes de naissances, 1866, n°8, 8 mars, Ackerman Émilie Marie Suzanne

- Saint-Hilaire-Saint-Florent, Registre des actes de naissances, 1867, n°2, 18 janvier, Marie Marguerite Germaine Ackerman
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, Registre des actes de naissances, 1871, n°11, 8 juillet, Ackerman Germaine Marie Louise

Mariages

- Saumur, Mariages, 1815, 14 février, Bellancourt Charles Elie Stanislas et Laurance Aminthe
- Saumur, Mariages, 1818, 4 mai, Beucher de Saint-Ange Charles Casimir et Laurance Rosamire
- Saumur, mariages, 1829, n°83, 14 octobre, Ackerman Jean-Baptiste et Laurance Émilie
- Saumur, mariage, 1853, n°24, 4 avril, Chevals Eugène Isidore et Beucher de Saint-Ange Claire
- Saumur, mariages, 1862, n°65, 9 juin, Ackerman Louis Ferdinand et Bineau Louise Marguerite
- Saumur, mariage, 1876, n°27, 2 mai, Aubert Paul et Chasseloup de Châtillon Marthe Angèle Aglaé
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, mariages, 1884, n°3, 6 mai, Charles Elie Stanislas de Laulanié de Sainte-Croix et Jeanne Marie Louis Ackerman
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, mariages, 1887, n°5, 7 juin, Gaillard de Dananche Marie Joseph Xavier Raoul et Ackerman Marie Marguerite Germaine

Décès

- Saumur, décès, 1829, n°100, 18 mars, De Neef Marie Magdeleine, Veuve Ackerman
- Saumur, décès, 1830, n°148, 4 juin, Laurance Jean Pierre Appolinaire,
- Saumur, décès, 1837, n°39, 27 janvier, Ackerman Marie Zélie
- Saumur, décès, 1838, n°27, 30 janvier, Laurance Rosamire, épouse de Charles Beucher de Saint-Ange
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, décès, 1841, n°49, Ackerman Marthe Marie
- Saumur, décès, 1849, n°301, 9 septembre, Olivier Philippine Elisabeth, veuve Laurance.
- Saumur, décès, 1849, n°392, 7 octobre, Laurance Aminthe, femme Bellancourt
- Angers, décès, 1862, n°428, 4 décembre, Laurance Théophile.

- Saumur, décès, 1866, n°15, 10 janvier, Ackerman Jean Baptiste, époux Emilie Laurance
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1866, n°7, 8 mars, Ackerman Emilie Marie Suzanne
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, décès, 1871, n°55, 27 octobre, Laurance Emilie, veuve Ackerman

a) Sous-série 5 E – Notaires

Études de Saumur

- 5 E 22, art. 198 : Maître Joseph Lanthony, 8 février 1840, achat des caves à Saint-Hilaire-Saint-Florent
- 5 E 42, art. 93 : Maître Jean-Baptiste Challopin, n°243, 4 juillet 1818
- 5 E 42, art. 256 : Maître Émile Leroux, n°2916, 5 juin 1862, création de société
- 5 E 42, art. 261 : Maître Émile Leroux, n°3942-43, 17 juin 1863, dissolution de société
- 5 E 42, art. 262 : Maître Émile Leroux
 - n°4170, 20 septembre 1863
 - n°4095, 19 août 1863
 - n°4171, 20 septembre 1863
 - n°4005, 4 juillet 1863
- 5 E 42, art. 267 : Maître Émile Leroux, testament Ackerman absent
- 5 E 42, art. 280 : Maître Émile Leroux, inventaire après-décès et succession de Jean-Baptiste Ackerman
 - n°6538, 6 avril 1866
 - n°6549, 10 avril 1866
 - n°6534, 5 avril 1866
 - n°6538, 18 juin 1867
 - Feuillet daté du 29 mars 1866
- 5 E 69, art. 211 : Maître Charles Morry, n°264, 9 avril 1825
- 5 E 69, art. 230 : Maître Charles Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage entre Mr Ackerman et Mlle Laurance
- 5 E 69, art. 278-279 : Maître Charles Pinson, 10 septembre 1842, traité entre Monsieur Ackerman et ses créanciers ; 13 octobre 1842, Déclaration de traité définitif.
- 5 E 69, art. 304 : Maître Chasle, n°359, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Madame Veuve Laurance
- 5 E 69, art. 305 : Maître Chasle

- n°10, 6-10 et 13 janvier 1850, liquidation des successions de Monsieur et Madame Laurance
- n°409, 6 décembre 1850, ratification par Mesdemoiselles Beucher de Saint-Ange

2.3. Archives Révolutionnaires et Modernes (1790-1940)

Série M - Administration générale et économie du département (1800-1940)

Sous-série 2 M*:

- 2 M 84 : Nominations aux conseils d'arrondissement (1831)
- 2 M 115-116 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1804-1830)
 - 115 : Conseillers municipaux
 - 116 : Maires et adjoints
- 2 M 119 : Nominations, démissions, révocations, prestations de serment et correspondance des communes suivantes : Les Rosiers à La Salle de Vihiers, Saint-Hilaire-Saint-Florent (1821, 1826)
- 2 M 127 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1832, 1834-1835)
- 2 M 148 : Régime de la loi du 3 juillet 1848 (1848)
- 2 M 156 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1852-1855)
- 2 M 157 : Nominations, démissions, révocations, prestations de serment et correspondance des communes suivantes, d'Allones au Voide, Saint-Hilaire-Saint-Florent (1852-1853)
- 2 M 174 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1855-1870)

Sous-série 3 M : plébiscites et élections

- 3 M 54* : Collèges électoraux de département et d'arrondissements, instructions, correspondance, liste des membres du collège départemental (1830)
- 3 M 56-61* : Liste des électeurs du collège départemental (1817-1828)
- 3 M 62-64* : Liste des électeurs et jurés du collège départemental (1828-1830)
- 3 M 66-84* : Liste des électeurs et des jurés du collège départemental (1831-1849)
- 3 M 273* : élections : correspondance, instructions, procès-verbaux par arrondissement (1833-1834)

- 3 M 274* : Élections générales, correspondance, procès-verbaux des élections (1837)
- 3 M 279* : Élections générales, instructions, procès-verbaux des élections (1846)
- 3 M 332* : Documents communs aux élections au Conseil général et aux conseils d'arrondissement, circulaires, correspondance, liste des membres du conseil général et des conseils d'arrondissements (1833)
- 3 M 333* : Élections au Conseil général, circulaires, correspondance, procès-verbaux de recensement des votes, liste des membres élus (1833)
- 3 M 334* : Élections au Conseil d'arrondissement, circulaires, correspondance, procès-verbaux des élections par canton, listes des membres élus (1833)
- 3 M 359 : Élection au Conseil général, canton de Saumur Sud, circulaires, correspondance, procès-verbaux des votes, élu M. Delaveau-Saillant (1844)
- 3 M 360* : Élection au Conseil d'arrondissement, canton de Saumur sud en remplacement de M. Delaveau, correspondance, circulaires, procès-verbaux des votes, élu M. Barré (1844)
- 3 M 369 * : Renouvellement triennal des membres du conseil d'arrondissement, procès-verbaux des opérations électorales, liste des membres des Conseils d'arrondissement d'Angers, Baugé, Beaupréau, Saumur, Segré (1848)
- 3 M 372* : Renouvellement intégral des membres du Conseil général et des Conseils d'arrondissement, correspondance, circulaires, procès-verbaux des opérations électorales, liste des membres (1852)
- 3 M 37* : Renouvellement des membres des Conseils d'arrondissement, procès-verbaux des opérations électorales (1852)
- 3 M 380* : Documents communs au renouvellement triennal des membres du Conseil général et des Conseils d'arrondissement, circulaires, correspondance, liste des membres (1853)
- 3 M 385* : Élection au Conseil général, canton de Saumur sud, circulaires, correspondance, procès-verbaux des opérations électorales (1860)
- 3 M 386* : Élections aux conseils d'arrondissement, arrondissement de Saumur, canton de Saumur sud, circulaires, correspondance, procès-verbaux des opérations électorales (1860)
- 3 M 577 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement, instructions, correspondance, liste des candidats (1831-1848)

- 3 M 581* : Élections, démissions, révocations, prestations de serment pour les communes suivantes, Saint-Cyr-en-Bourg à Saumur (1831-1848)
- 3 M 598* : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement concernant les conseillers municipaux, correspondance et instructions (1848-1851)
- 3 M 599* : Pièces collectives de l'arrondissement concernant les maires et les adjoints élus, correspondance, instructions, Saumur (1848-1852)
- 3 M 600* : Conseillers municipaux, maires et adjoints : élections, révocations, démissions, prestations de serment pour les communes d'Allones au Voide (1848)
- 3 M 613* : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement, Saumur (1852-1855)
- 3 M 615* : Élections, révocations, démissions, prestations de serment pour les communes suivantes : Epieds au Voide (le), Saint-Hilaire-Saint-Florent (1852-1855)
- 3 M 635* : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement et correspondance (1855-1871)
- 3 M 638* : Élections, révocations, démissions pour les communes suivantes, Méron à Saint-Lambert-des-Levées (1855-1871)
- 3 M 655 : Pièces collectives de l'arrondissement concernant les maires et adjoints élus : liste par canton des maires et adjoints des municipalités électives, Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent (1871-1874)
- 3 M 692* : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes suivantes, Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent (1876-1882)
- 3 M 708 : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes pour les communes de Brigné à Vihiers, Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent (1882-1884)
- 3 M 799* : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes de Montsoreau à Neuil sur Layon, Neuillé (1884-1940, arrêt 1914)
- 3 M 802 : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes de Saint-Georges-du-Layon à Saint-Just-sur-Dive, Saint-Hilaire-Saint-Florent (1884-1940, arrêt 1914)

- 3 M 804* : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes de Saint-Philibert du peuple à Saumur (ville), Saumur (1884-1940, arrêt 1914)

Sous-série 6 M : Population, affaires économiques et statistiques

- 6 M 153* : Octrois, tableaux (1823, 1825-1826, 1832, 1836, 1839, 1842, 1844-1845, 1854-1894 *lacunes*)

Sous-série 7 M : Agriculture, eaux et forêts

- 7 M 1* : Enquêtes, rapports, renseignements sur l'agriculture (1809, 1813, 1815, 1834-1835, 166)

- 7 M 2* : Usages locaux du département, recueil de manuscrits par canton, révision des usages locaux, correspondance et rapports (1808, 1855, 1859)

- 7 M 3* : Généralités (1819-1919)

- 7 M 5* : Chambres consultatives d'agriculture, instructions, circulaires, correspondance (1850-1860)

- 7 M 6* : Chambres consultatives d'agriculture d'Angers, Baugé, Beaupréau, Saumur et Segré : registre des procès-verbaux et délibérations (1852-1870)

- 7 M 8* : Chambre consultative d'agriculture de Saumur, registre des délibérations, procès-verbaux des séances (1851-1875)

- 7 M 9* : Chambres consultatives d'agriculture d'Angers, Baugé, Beaupréau, Saumur et Segré : registre des procès-verbaux et correspondance (1868-1912)

- 7 M 20* : Syndicats professionnels agricoles : enquêtes, rapports (1907-1919)

- 7 M 22* : Renseignements sur la viticulture en Maine-et-Loire, correspondance, rapports, (An XI-1866)

- 7 M 33* : École de greffage créées pour lutter contre le phylloxéra, programmes, correspondance et affiches (1893-1902)

- 7 M 71* : Enquêtes sur la culture de la vigne (1826-1829)

- 7 M 72* : Renseignements sur la viticulture en Maine-et-Loire, correspondance et rapport (An XII-1866)

- 7 M 74 : Crise du phylloxéra, début de l'invasion et introduction des vignes américaines, correspondance, déclarations de communes phylloxérées (1871-1897)

- 7 M 76* : phylloxéra, association syndicale, création de pépinières de plants américains, traités divers (1878-1898)

- 7 M 116* : Comices agricoles : arrêtés de création, projets, statuts, tableaux des comices par communes classées par arrondissement (1817-1867)
- 7 M 117* : Comices et sociétés industrielles et agricoles : correspondance à propos des subventions accordées, comptes rendus de situation (1836-1849)
- 7 M 118* : Comices agricoles, comptes rendus de situation et demandes de subventions (1851-1860)
- 7 M 119* : Comices agricoles, comptes rendus de situation et demandes de subventions (1861-1864)
- 7 M 120* : Comices agricoles, comptes rendus de situation et demandes de subventions (1865-1867)

Sous-série 64 M – Commerce et industrie : chambres consultatives, chambres de commerce et industrielles

- 64 M 1* : Chambres de commerces, affaires générales, correspondance (1815-1903)
- 64 M 2 : Chambres consultatives des Arts et Manufactures, organisation, composition, élections, renouvellement, procès-verbaux (An XI-1847)
- 64 M 3 : Chambres consultatives des Arts et Manufactures, réorganisation sur des bases démocratiques, arrêté de la commission du pouvoir exécutif, renouvellement, élections (1848-1870)
- 64 M 6* : Chambres consultatives et de commerce, Cholet, Saumur, élections, renouvellement partiel (1873-1896)

Sous-série 66 M – Commerce et industrie : bourses de commerce, agents de change, courtiers, faillites, établissement de crédit, prêts

- 66 M 1* : Statistique commerciale, faillites (1820-1852)
- 66 M 2 : Bourses et commerces, courtiers de marchandises, vente à la criée, agents de change (An IX-1918)
- 66 M 7* : Prêt à l'industrie, loi du 1^{er} août 1860 (1860-1864)
- 66 M 8* : Sociétés à responsabilité limitée, en commandite par actions, loi du 23 mars 1863, circulaires ministérielles, correspondance administrative, tableaux de sociétés de 1862 à 1865, relevé statistique des sociétés de 1856 à 1861 (1861-1866)

Sous-série 67 M – Commerce et industrie, rapports : renseignements généraux, enquêtes sur le commerce et l'industrie, situations, matières diverses

- 67 M 2* : Les activités économiques à Saumur, rapports (1831-1837)
- 67 M 3 : Renseignements-généraux sur le commerce et l'industrie dans le département de Maine-et-Loire, situations et statistiques commerciales et industrielles (1841-1870)
- 67 M 4 : Renseignements Généraux sur le commerce et l'industrie dans le département de Maine-et-Loire, industries angevines, renseignements de la presse (1861-1932)
- 67 M 5* : Commerce, industrie, fabriques, filatures, manufactures, cotons, draps, fils, toiles, correspondances, états ou tableaux de la situation des établissements commerciaux et industriels dans le département (1806)
- 67 M 6* : Commerce, industrie, statistique commerciale et industrielle états ou tableaux de la classification des produits de l'industrie manufacturière, du règne animal, minéral et végétal dans le département de Maine-et-Loire (1811-1812)
- 67 M 9* : Agriculture, commerce et industrie, enquêtes, rapports sur l'état de l'agriculture, du commerce et de l'industrie dans le département de Maine-et-Loire par la Société industrielle d'Angers et de la Société d'agriculture , sciences et arts d'Angers (1835)
- 67 M 10 : Commerce et industrie, enquête sur les conditions du travail en France, activité industrielle (1863-1876)
- 67 M 11* : Agriculture, commerce et industrie ; enquête sur la crise industrielle, commerciale et agricole (1884)
- 67 M 13* : Enquête sur la situation du commerce en France (1912-1913)

Sous-série 70 M – Commerce et industrie : travail

- 70 M 2* : Salaires, livrets d'ouvriers, correspondance, enquête parlementaire sur la situation ouvrière (1848, 1861, 1866, 1878, 1879)
- 70 M 3-3 bis* : Durée du travail dans les manufactures, travail des enfants, enquête parlementaire sur les établissements de bienfaisance privée employant des enfants à des travaux industriels, rapports, lois (1841, 1847, 1848, 1852, 1860, 1867, 1880).

Sous-série 72 M – Industrie, inventions et brevets d’invention

- 72 M 1* : Inventions industrielles, procédés industriels, marques de fabriques, statistique industrielle (1824, 1929, 1830, 1853, 1854)
- 72 M 2 * : Brevets d’invention, instructions, garantie des marques de fabrique (1833, 1842, 1844, 1854, 1859, 1862)
- 72 M 2 bis* : Brevets d’invention, affiches et plans, état général par ordre alphabétique des brevets d’inventions, de perfectionnement et d’importation (An VIII, 1813, 1842, 1875)
- 72 M 3* : Registre des brevets d’inventions (1844-1872)
- 72 M 4* : Registre des brevets d’inventions (1873-1904)

Série P – Finances, Cadastres, postes

Sous-série 3 P : Cadastre

- Saint-Hilaire-Saint-Florent : 3 P 4/300/8, Cadastre, Plan napoléonien, section C, 1811.
- Saumur : 3 P4 /346/ 1-1812, Cadastre, Plan napoléonien, Tableau d’assemblage, 1812.

Série Q – Domaines, enregistrement, hypothèques

Sous-série 3 Q – Administration de l’enregistrement et timbre

Bureau de Saumur

Registre de formalités et actes déposés, déclarations de mutation par décès

- 3 Q 14 198, vol. 149, n°766, déclaration négative, succession directe de Jean Baptiste Ackerman, 3 juillet 1866, F°3, n°65.
- 3 Q 14 206, vol. 157, n°502, Laurence Emilie, Veuve Ackerman, 16 février 1872
- 3 Q 14 435, vol. 7, n°235, Ackerman Louis Ferdinand, succession, 28 juin 1915
- 3 Q 14 438, vol. 8, n°228, Succession de Madame de Laulanié de Ste Croix, Jeanne Marie Louise née Ackerman, 28 août 1918.

Répertoire général

- 3 Q 14 596, vol. 5, case 147, Ackerman Jean Baptiste, inventaire, 6 avril 1866.

- 3 Q 14 596, vol. 5, case 148, Laurance Emilie, Testament, 29 août 1864.
- 3 Q 14 598, vol. 7, case 340, Ackermann (sic) Louis Ferdinand
- 3 Q 14 633, vol. 41, case 308, De Laulanié de Ste Croix
- 3 Q 14 637, vol. 46, case 578, Bineau Marguerite
- 3 Q 14 643, vol. 52, case 251, Bineau Marguerite (suite)
- 3 Q 14 654, vol. 63, case 344, Ackermann (sic) Louis Ferdinand
- 3 Q 14 657, vol. 66, case 493, Ackerman Jeanne Marie Louise
- 3 Q 14 685, vol. 94, case 420, Ackerman Jeanne Marie Louise (suite)
- 3 Q 14 687, vol. 96, case 988, Ackerman Marie Marguerite Germaine
- 3 Q 14 687, vol 96, case 989, Ackerman Germaine
- 3 Q 14 688, vol. 97, case 16, Ackerman Jeanne Marie Louise (suite)

Table des acquéreurs

- 3 Q 14 537, 1829-1831, F°126, ordre 179, Laurence Emelie (sic) (femme Ackerman) Aminthe (femme Bellancourt) Rosemire (Femme Saint Ange) Théophile (négociant)
- 3 Q 14 544, 139-1840, Ackerman Jean-Baptiste, négociant

Fichier mobile des personnes décédées après 1866

- 3 Q 14 702, Ackermann (sic) Jean Baptiste
- 3 Q 14 726, Laurance Emilie, épouse de Jean Baptiste Ackermann (sic) à Saumur

Fichier mobile (morts-vivants) à partir de 1866

- Ackerman Germaine, Veuve Jules Noblemaire, religieuse de l'ordre de N. D. du Mont Carmel en Hollande
- Ackerman, Marie Marguerite Germaine, épouse Marie Joseph Xavier Raoul Gaillard de Dananche à Paris

Sous-série 4 Q –Hypothèques

Registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles

- Théophile Laurance
- 4 Q 13 593, vol. 181, art. 3, 7 juillet 1843, vente, 1000 F

- Jean-Baptiste Ackerman
 - 4 Q 13 584, vol. 172, art. 83, 12 février 1842, vente, 43 000 F
 - 4 Q 13 761, vol. 348, art. 13, 19 janvier 1859, acquisition, 6 000 F
 - 4 Q 13 815, vol. 402, art. 71, 23 novembre 1860, vente, 382 F
 - 4 Q 13 905, vol. 492, art. 40, 18 juin 1863, vente, 13 900 F
- Louis-Ferdinand Ackerman
 - 4 Q 14 114, vol. 701, art. 44, 5 octobre 1869, acquisition, 14 000 F
 - 4 Q 14 114, vol. 791, art. 52, 11 octobre 1869, acquisition, 1 500 F
 - 4 Q 14 141, vol. 728, art. 72, 19 juillet 1870, acquisition, 95 000 F
 - 4 Q 14 191, vol. 778, art. 1, 24 juillet 1872, acquisition, 17 000 F
 - 4 Q 14 303, vol. 890, art. 23, 13 mars 1875, acquisition, 40 000 F
 - 4 Q 14 308, vol. 895, art. 46, 29 avril 1875, vente, 4 372,1 F
 - 4 Q 14 315, vol. 903, art. 31, 29 juin 1875, vente, 8 000 F
 - 4 Q 14 324, vol. 911, art. 20, 28 octobre 1875, vente, 10 700 F
 - 4 Q 14 327, vol. 914, art. 22, 2 décembre 1875, acquisition, 18 000 F
 - 4 Q 14 332, vol. 919, art. 51, 27 janvier 1876, acquisition, 3 000 F
 - 4 Q 14 443, vol. 1030, art. 67, 8 novembre 1878, acquisition, 20 000 F
 - 4 Q 14 521, vol. 1108, art. 44, 24 février 1881, acquisition, 28 000 F
 - 4 Q 14 543, vol. 1130, art. 46, 18 octobre 1881, acquisition, 154 000 F
 - 4 Q 14 545, vol. 1132, art. 35, 9 novembre 1881, acquisition, 43 600 F
 - 4 Q 14 555, vol. 1142, art. 36, 18 février 1882, acquisition, 16 500 F
 - 4 Q 14 572, vol. 1159, art. 28, 25 juillet 1882, acquisition, 400 F
 - 4 Q 14 577, vol. 1164, art. 3, 23 septembre 1882, acquisition, 4 000 F
 - 4 Q 14 579, vol. 1166, art. 15, 11 novembre 1882, acquisition, 779 300 F
 - 4 Q 14 621, vol. 1208, art. 13, 6 octobre 1883, acquisition, 1 400 F
 - 4 Q 14 649, vol. 1236, art. 48, 7 juin 1884, vente par donation contrat de mariage, 170 000 F
 - 4 Q 14 657, vol. 1244, art. 8, 29 juillet 1884, acquisition, 31 000 F
 - 4 Q 14 973, vol. 1560, art. 66, 7 février 1895, société (apport immobilier), 310 000 F
 - 4 Q 15 025, vol. 1612, art 47, 25 février 1897, acquisition, 100 F

Inscription de privilèges et hypothèques

- Jean-Pierre Appolinaire Laurance

- 4 Q 12 143, vol. 59, art. 341, 11 février 1817, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun 2 300 F
- 4 Q 12 153, vol. 69, art. 101, 1er octobre 1818, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 2 300 F
- 4 Q 12 155, vol. 71, art. 457, 13 mars 1819, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 5 290 F
- 4 Q 12 160, vol. 76, art. 299, 10 février 1820, Droit d'hypothèque au profit de François Martin, propriétaire, et Dame Françoise Victoire Millet, demeurant commune de St Martin de la Place son épouse, 5 800 F
- 4 Q 12 195, vol. 111, art. 375, 14 mai 1827, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 2 000 F
- 4 Q 12 204, vol. 120, art. 159, 29 janvier 1829, Droit d'hypothèque et de privilège inscrit d'office au profit du sieur Joseph Briffault, curateur à la succession vacante de Dame Anne Hullin, décédée en femme du sieur Jacques Foucher, ancien boulanger, à Saumur
- 4 Q 12 222, vol. 138, art. 139, 16 août 1832, Droit d'hypothèque, 960 F
- 4 Q 12 268, vol. 184, art. 110, 8 septembre 1838, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 2 300 F

- Théophile Laurance

- 4 Q 12 215, vol. 131, art. 66, 2 décembre 1830, Droit d'hypothèque au profit de Mr Jacques Philippe Delaval, prêtre demeurant commune de Chaumont, 8 840 F

- Jean-Baptiste Ackerman

- 4 Q 12 246, vol. 162, art. 131, 9 mai 1836, Droit d'hypothèque au profit de Mr Charles Robert Baron de Morell, commandant de la Légion d'Honneur, maréchal des camps et armées du roi, et Dame Augustine Gabrielle Zélie de Mornay, son épouse, demeurant à Paris, 25 000 F (radiation d'inscription le 9 avril 1839)
- 4 Q 12 304, vol 220, art. 23, 15 octobre 1842, Droit d'hypothèque au profit de la masse des créanciers de Mr Jean Baptiste Ackerman, 20 000 F (radiation d'inscription le 12 mars 1851)
- 4 Q 12 348, vol. 264, art. 230, 17 juin 1848, Droit d'hypothèque au profit de Dame Angélique Vinet, rentière, demeurant ville de Loudun, 4 300 F

- 4 Q 12 348, vol. 264, art. 231, 17 juin 1848, Droit d'hypothèque au profit de Dame Angélique Vinet, rentière, demeurant ville de Loudun, 7 590 F
- 4 Q 12 375, vol. 291, art. 331, 19 septembre 1851, Droit d'hypothèque au profit de Mathieu Joseph Trouillard, banquier, demeurant Saumur, 15 000 F

- **Émilie Laurance**

- 4 Q 12 386, vol. 302, art. 332, 29 avril 1853, Droit d'hypothèque au profit de Claire Beucher de Saint-Ange, époux de Mr Eugène Isidore Joseph Chevals, capitaine instructeur à l'école impériale de cavalerie, demeurant à Saumur, 24 000 F (radiation d'inscription le 6 janvier 1854)
- 4 Q 12 514, vol. 430, art. 112, 13 août 1866, Inscription judiciaire au profit de la masse des créanciers de la faillite du comptoir d'escompte de Saumur, Arrault et Cie, dont le siège était à Saumur, 300 000 F (radiation d'inscription du 31 juillet 1869)

Série U – Justice

Série 1 U – Fonds de la Préfecture

- 1 U 40 : Tribunal de commerce de Saumur, listes de commerçants notables, procès-verbaux des élections, prestation de serment et installation (1807-1842)
- 1 U 41* : Tribunal de commerce de Saumur, dossier 1848-1849, liste des commerçants notables de l'arrondissement de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal (1848-1849).

Série 6 U – Tribunal de commerce de Saumur

- 6 U 4/14-63 : Jugements rendus en audience, minutes et tables, (1815-1866)
- 6 U 4/143 : Procès-verbaux des actes de sociétés (1822-1864)
- 6 U 4/144 : Procès-verbaux des actes de sociétés (1864-1880)
- 6 U 4/145* : Procès-verbaux des actes de sociétés (1869-1913)
- 6 U 4/147 : Procès-verbaux de dépôts de marques de fabrique, dessins et modèles (1859-1876)
- 6 U 4/148* : Procès-verbaux de dépôts de marques de fabrique, dessins et modèles (1876-1916) et répertoire, registre (1859-1916)

- 6 U 4/236* : Actes de sociétés, tables alphabétiques, 1 cahier (1890-1919)
- 6 U 4/248* : dossier 57-B-14, Ackerman Laurance

Série Z – Sous-Préfecture

Sous-série 4 Z – Sous-préfecture de Saumur

- 4 Z 59 : Agriculture, commerce (1838-1871)
- 4 Z 61 : Rapport sur l'agriculture, grains (1859-1866)

Série W – Hypothèques

Sous-série 2114 W – Conservation des hypothèques de Saumur

Répertoires

- 2114 W 521, Folio 23, Ackerman
- 2114 W 555, Folio 83, Laurance, Laurence

Répertoires des formalités hypothécaires

- 2114 W 144, vol. 42, case 266, Laurance-Ollivier Jean Pierre Appolinaire, propriétaire et négociant, Loudun et Saumur
- 2114 W 241, vol. 139, case 466, Laurance Théophile, négociant à Saumur et secrétaire de la Recette générale à Angers, Angers
- 2114 W 258, vol. 156, case 448, Ackerman Jean-Baptiste, négociant, époux d'Émilie Laurance, Saumur et St Hilaire St Florent
- 2114 W 258, vol. 156, case 449, Laurence Émilie, femme Jean Baptiste Ackerman, négociant à Saumur et St Hilaire St Florent
- 2114 W 320, vol. 218, case 524, Ackerman Louis Ferdinand ou Ferdinand, ou Louis, ou Louis Ferdinand, négociant à Saumur, St Hilaire St Florent
 - 369, vol. 267, case 577 (suite)
- 2114 W 375, vol. 273, case 344, Ackerman Jeanne marie Louise, épouse de Charles Elie Ludovic de Laulanié de Ste Croix, St Hilaire St Florent, Ste Croix, Vernantes, Neuillé, Saumur, Saint-Quentin
- 2114 W 439, vol. 377, case 432 (suite)

3. Archives départementales d'Indre-et-Loire

Registres paroissiaux et d'état civil

- 6 NUM 6/196/043, Collection du greffe, Baptêmes, mariages, sépultures, 1765, Richelieu, 19 avril 1765, baptême Laurance Jean Pierre Appolinaire
- 6 NUM 6/196/068, Collection du greffe Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1790, Richelieu, Notre de Dame de Richelieu, 15 février 1791, mariage de Jean-Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Elisabeth Olivier

4. Archives départementales des Deux Sèvres et de la Vienne

Registres paroissiaux et d'État civil

- 9 E 165/6/1, Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1768-1770, 5MI350, Loudun, Saint-Pierre du Marché, 1^{er} février 1770, baptême de Philippine Élisabeth Olivier.
- 9 E 165/11, Collection du greffe, Baptêmes, Mariages, Sépultures, Loudun, Saint-Pierre-du-Marché, 14 octobre 1791, baptême de Laurance Jean Théophile.
- 9 E 165/21-5 MI 352, Loudun, Vienne, Naissances, Mariages, Décès, 1793-1794, 1793, n°82, 5 juillet, An II, Laurance Aminthe.
- 9 E 165/5/1-5 MI 352, Loudun, Vienne, Naissances, Mariages, Décès, 1796-1797, 1797, n°80, Six Ventôse an V, 24 février, naissance de Laurance Rosamire.

5. Archives départementales des Yvelines

Registres Paroissiaux ou d'État civil

- Saint-Germain-en-Laye, Décès, 2 MIEC 306, 1894, n°290, 19 juin, Noblemaire Jules Joseph Victor

6. Archives de la ville de Paris

Registre d'État civil

Mariages

- Registre d'État civil, Mariages, V 4 E 8693, 08, 1893, 8^e arrondissement, n°966, 8 novembre, Noblemaire Jules Josphe Victor et Germaine Marie Louise Ackerman

Décès

- Registre d'État civil, V 3 E/D2, Fichiers de l'état civil reconstitué, 1849, Décès, 12^e arrondissement (ancien), n° 4822, Ackermann (sic) Philippe Albert, 1^{er} juin 1859.
- Registre d'État civil, V 4E 4691, 1879, Décès, 16^e arrondissement, n°1029, 14 décembre 1879, Charles Casimir de Saint-Ange
- Registre d'État civil, V 4E 8734, 1897, Décès, 8^e arrondissement, n°855, 6 mai 1897, Beucher de Saint-Ange Claire
- Registre d'État civil, V 4 E 8734, 1897, Décès, 8^e arrondissement, n°856, 6 mai 1897, 8^e arrondissement, 6 mai 1897, Beucher de Saint-Ange Laure

7. Archives municipales de Vernantes (Maine-et-Loire)

Registres d'État civil

Décès

- Registre d'État civil de 1904-1907, Table alphabétique naissances-mariages-décès, décès, ordre 63, acte 68, Chevals Eugène, veuf de Claire Beucher de Saint-Ange, 24 août 1904 (au château de Vernantes, chez son cousin par alliance Louis Ferdinand Ackerman).
- Registre d'État civil 1913 à 1917, Table alphabétique naissances-mariages-décès, décès, ordre 1, acte 31, Ackerman Louis Ferdinand, époux de Bineau Louis Marguerite, 27 décembre 1914.

8. Archives municipales de Saumur

Série D – Administration générale de la commune

Sous-série 2 D : Table des délibérations du Conseil municipal

- 2 D 13 : Lettre M (1804-1938)

Série F – Population, économie sociale, statistique

Sous-série 2 F : Commerce et industrie

- 2 F 1 : Découvertes, brevets d'inventions, projets d'école d'arts et métiers (1792-1815)

- 2 F 3 : Comptoir d'escompte, création, souscripteurs, délibérations, correspondance, statuts (1848)
- 2 F 4 : Chambre consultative des arts et manufactures, exposition, communications diverses (1825-1870)

Sous-série 3 F : Agriculture

- 3 F 2 : Comice agricole, correspondance, questions diverses (1848-1857)

Sous-série 5 F : Travail

- 5 F 6 : Conseil de Prud'homme (1855-1945) et Zones de salaires, durée des heures de travail (1848-1850)

Série Fi – iconographie

- 1Fi-184 : Carte routière, historique et monumentale des environs de Saumur, par Louis Raimbault, 1858 (éd. 1872),

Série H – Affaires militaires

Sous-Série 1 H : Recrutement et conscription

- 1 H 11-15 : Recrutement, conscription (1807-1834)

Sous-série 3 H : Garde nationale

- 3 H 9 : Organisation, contrôles, nomination des officiers, armement et équipement, correspondance diverse (1817-1823 ; 1830)
- 3 H 11 : Conseil de discipline, règlements généraux des gardes nationales de Nantes, Angers, Saumur ; règlement de la compagnie d'artillerie de la Garde nationale de Saumur, armement, élection d'officiers, équipement (uniformes), (1831)
- 3 H 12 : Règlement de la Garde nationale de Saumur, élection des officiers, organisation (1831)

Série I – Police, justice, hygiène

Sous-série 1 I

a) Vendanges

- 1 I 809 : Vendanges, autorisation (1825-1846)

b) Police des inhumations

- 1 I 813 : Police des inhumations (complément) : registre (numéro de fosse, nom, profession et âge du décédé, dates du décès et de l'inhumation, observations), 1856-1871

- 1 I 814 : Police des inhumations : registre des inhumations des adultes (1871-1903), des enfants (1871-1927), des protestants (1871-1934)

- 1 I 815 : Police des inhumations : registre des adultes (1901-1934)

Sous-série 2 I

a) Passeports, demandes, enregistrement, livres à souches

- 2 I 24* : Passeports pour l'intérieur délivrés par la mairie, enregistrement, registres (1844-1851)

- 2 I 41-74* : Passeports pour l'intérieur délivrés par la mairie, enregistrement, livres à souches et souches (1811-1863)

- 2 I 210-218* : Passeports pour l'étranger (1836-1868)

- 210 : 1836
- 211 : 1829
- 212 : 1840
- 213 : 1841
- 214 : 1854
- 215 : 1858
- 216 : 1860
- 217 : 1861
- 218 : 1868

b) Souscriptions

- 2 I 409* : Bal donné à l'occasion du couronnement de Charles X, souscription, (1825)

- 2 I 410 : Blessés de Paris lors des journées des 27, 28 et 29 juillet 1830, souscription (1831)

- 2 I 411 : Banquet politique offert par la garde nationale d'Angers pour l'anniversaire du 6 juin 1830, souscription, (1831)
- 2 I 412 : Garde nationale de Saumur, souscription pour offrir une épée d'honneur à Mr Le Colonel Baron de Morell, commandant de l'école Royale de Cavalerie, souscription (1831)
- 2 I 413 : Enfants du général Daumesnil, souscription (1833)
- 2 I 418 : Sabre d'honneur offert au lieutenant-colonel Daumas commandant du détachement parti pour Paris le 25 juin 1848, souscription (1848)
- 2 I 419 : Blessés de Paros lors des journées des 22, 23 et 24 février 1848, souscription (1848)
- 2 I 420 : Monument à la mémoire du maréchal Oudinot, duc de Reggio, souscription (1848)

Série G – Contributions et cadastres

Contributions directes

- 1 G 68 : État des individus imposés pour la contribution personnelle au rôle de 1830, perception de la ville de Saumur
- 1 G 79-82 : Registre des patentes
 - 79 : 1810
 - 80 : 1815-1822
 - 81 : 1822-1829
 - 82 : 1829-1841
- 1 G 86 : Rôle des patentes (1851-1853)
- 1 G 91 : Déclaration de cessation de profession (1811-1827)

Série N – Biens communaux

Sous-série 4 N : Cimetière, Concessions

- 4 N 1 : Cimetière de Saumur, concessions (1826-1938)
- 4 N 7 : Concession de terrain dans le cimetière

Série R : Enseignement, action culturelle, sports, tourisme

- 3 R 120 : musée de Saumur, catalogue, (1868)

Série Z – Fonds privés entrés par voie extraordinaire

Sous-série 33 Z : La Persévérance, loge maçonnique sous les auspices du Grand Orient de France

- 33 Z 5 : Registre du contrôle nominatif des Frères indiquant la date des tenues, les présences et les absences (gestion des Frères, Isidore Roche) (octobre 1846-mars 1869)
- 33 Z 24 : Registre des Procès-verbaux (extrait du Livre d'Or) (juillet 1843-février 1868)
- 33 Z 25 : Registre des délibérations et des minutes des délibérations du CA (janvier 1847-janvier 1868)

Sous-série 1 Z : Pièces isolées ou petits fonds

- 1 Z 301 : Garde nationale de Saumur, compagnie des chasseurs, 4^e bataillon : livre d'ordres (1830-1848)

255 W – Fonds Moderne de la commune déléguée de Saint-Hilaire-Saint-Florent

D – Administration générale de la commune

- 255 W 2-3 : Conseil municipal, registres des délibérations
 - 2 : 1833-1856
 - 3 : 1856-1891
 - 4 : 1891-1929

E – État civil

- 255 W 85* : Registre d'état civil de Saint-Hilaire-Saint-Florent (1864-1873)

F – Population, économie, statistique

- 222 W 90 : Recensement de la population, registre (1841-1872)

9. Collections privées

Don de Francine Roussy – (versé aux Archives départementales de Maine-et-Loire)

- Un exemplaire original du *Traité entre Mr Ackerman et ses créanciers*, 10 septembre 1842, et *Déclaration de traité définitif*, 13 octobre 1842, Étude de Maître Pinson, notaire à Saumur (Maine-et-Loire), renvoi à sous-série 5 E –

Notaires, 5 E 69, art. 278-279 : Maître Charles Pinson, 10 septembre 1842, traité entre Monsieur Ackerman et ses créanciers ; 13 octobre 1842, Déclaration de traité définitif.

- Fac-similé d'un acte notarié, Étude de Maître Gautier, notaire à Saumur, 29 décembre 1890, par la demande de Charles Ludovic de Laulanié de dépôt de la copie d'une lettre du 25 novembre 1887 adressée par Mr Le chef de l'exploitation de la compagnie des chemins de fer de l'Est à Mr L'inspecteur principal de la dite compagnie.

Orchidées, Maisons de vin – Saint-Hilaire-Saint-Florent

- OMDV, Ackerman-Laurance, lettre dactylographiée en anglais de John N. Bishop qui annonce son partenariat avec la maison Ackerman-Laurance, Londres, 2 juin 1873.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Listes de prix de la maison W. & A. Gilbey, Champagnes et Saumur Champagnes, 1887.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.

- OMDV, Ackerman-Laurance, *Slip* publicitaire servant de brouillon au tableau de l'exposition de 1889, « Dry-Royal Ackerman-Laurance », couleur, recto, ensemble d'extraits d'articles de journaux et d'avis de médecins (en anglais) sur les bienfaits du Sparkling Saumur, du Dry-Royal et du Brut-Royal (octobre 1873, novembre 1874, novembre 1876, juin 1885).

- OMDV, Ackerman-Laurance, Menus de *The Holborn Restaurant, London*, 28 mars et 23 avril 1890.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, 30 juin 1890-30 août 1892 (précède le livre de copie de correspondance active conservé dans le Fonds Ackerman-Laurance sous la cote 222 J 29)

- OMDV, Ackerman-Laurance, 1 menu et trois photographies dans une composition encadrée, thématique *Wine Trade Benevolent Society, Banquet at the Connaught Rooms, Great Queen Street, April 25th 1911*.

- Une photographie avec pour légende « *Wine Trade Benevolent Society, Banquet at the Connaught Rooms, Great Queen Street, April 25th 1911* ».

Baron Raymond de Luze (Maisons Ackerman-Laurance) in the Chair » by Fradelle & Young, noir et blanc, dim. : 34,5 x 24,5 cm.

- Une photographie, portrait "Hheads of the Trade, Mr. F. J. Anderson (Anderson, Tapp & Co, Chairman of the Wine and Spirit Trade Benevolent Society 1910-1911" by Elliot & Fry, noir et blanc, dim.: 17 x 22 cm.
- Une photographie, portrait "Hheads of the Trade, Baron Raymond de Luze (Maison Ackerman-Laurance), This Year's President of the Benevolent Society Banquet", by Elliot & Fry, dim.: 17 x 22 cm.
- Un en-tête de Menu et carte « Wines » et « Menu », « Wine and Spirit Trade Benevolent society, Banquet, Tuesday, April 25th, 1911, Connaught Rooms, Baron Raymond de Luze (Maison Ackerman-Laurance), In the Chair", dim.: 10 x 15 cm.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Détail d'un montage photographique « caves de la maison Ackerman-Laurance. Réception et dégustation des Vins mousseux, 13 août 1900, coll. privée.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Carte postale de la maison Ackerman, coll. privée.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Épreuve d'un tableau publicitaire pour les vins Dry-Royal Ackerman-Laurance, 1 F 25, designers & printers, Nathaniel Llyod & Co, London, après 1882, dim: 74 x 54 cm.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Portrait dit de « Jean Ackerman, 1788-1866 » (sic), Jean-Baptiste Ackerman (1790-1866), lithographie, noir et blanc, dim. : 41,2 x 51 (voire aussi aux ADML, Fonds A-L, 222 J 1624).

- OMDV, Ackerman-Laurance, Portrait de Louis-Ferdinand Ackerman, dessin par A. Faye, couleur (s.d).

Collection personnelle – (à verser aux Archives départementales de Maine-et-Loire)

- ROGER Maurice, *Une industrie à connaître et un conseil à suivre*, Chateaudun, Éd. Laussedat, 7^e éd., vers 1903, 36 p.

- > Un livret en français produit par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur (maison Ackerman-Laurance) et rédigé par son secrétaire, Maurice Roger, s'adresse aux clients, aux touristes, avec un discours sur les vins de Champagne, la présentation de l'histoire et des étapes la production d'un vin mousseux de la Compagnie et une valorisation de Saumur et l'abbay de Fontevraud. Le livret comprend 14 illustrations.

- *Ackerman-Laurance's Dry-Royal*, s. d (après 1885) New-York, 16 p.
 - > Peu d'informations sur ce livret commercial en anglais, produit par la maison Ackerman-Laurance pour ses agents de New-York W. A. Taylor & CO, pour promouvoir les vins mousseux des marques Dry-Royal et Brut-Royal, avec des textes médicaux qui soulignent la qualité et la vertu des vins mousseux Ackerman-Laurance.
- Cartes de jeux « Ackerman-Laurance, Saumur », « Brut-Royal free from liqueur; Dry-Royal Sec, same as shipped to England », vers 1910.
 - > Produit publicitaire, en anglais, probablement pour les pays et colonies anglophones d'Amérique du Nord, d'Asie et d'Océanie.

10. Sitographie

Archives automobiles

- « Fondation Berliet », Fonds de l'automobile Marius Berliet, fondée en 1982, La collection, aperçu de la collection, RENAULT Type PZ (1925), url : <https://www.fondationberliet.org/la-collection/collection-camions-vehicules/tracteur-renault-type-mz-1925/>.

Archives biographiques

- Le Rallic, site web crée en 2002, url : <http://lerallic.free.fr>.

Archives photographiques

- « Haut-de-forme et Crinoline », Tissot Claire, « Claire Chevals, née Beucher de Saint Ange » et « Eugène Isidore Joseph Chevals », url : <http://haut-de-forme-et-crinoline.org/personnages/>.

Sources imprimées

Almanachs, annuaires et annales

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».
- *Almanach-Bottin du commerce de Paris, des départements de la France et des principales villes du monde (...)*, par Sébastien Bottin, Paris, Éd. Bureau de l'Almanach du Commerce :
 - 1842 : pages 759-760, 1094.
 - 1855 : pages 310, 1741.
- *Almanach Impérial (...)*, Paris, Éd. A. Guyot et Scribe et Veuve Berger-Levrault et fils :
 - 1860 : pages 483, 614 et 909.
- *Annales du tout Sud-Ouest illustrée (...)*, Bordeaux, Féret et fils :
 - 1904 : pages 632 et 663.
 - 1906 : pages 21 et 690.
 - 1907 : page 504.
 - 1909 : page 722.
 - 1911 : page 776.
 - 1913 : page 753.
- *Annuaire Almanach du commerce, de l'industrie, de la magistrature et de l'administration (...)*, Paris, Éd. Firmin-Didot frères : 1860, 1863, 1879-1882 bis, 1894, 1896-1898, 1900-1900 bis, 1901, 1907.
- *Annuaire des châteaux et des départements : 40.000 noms & adresses de l'aristocratie, du high life, de la colonie étrangère, du monde politique, de la magistrature, de l'armée, du clergé, des sciences, lettres et beaux-arts, de tous les propriétaires des châteaux de France (...)*, Paris, Publications La Fare : 1897-1899.
- *Annales de la société d'horticulture de Paris*, Paris, Imp. Huzard, 1832, Tome 11.

Bulletins et comptes-rendus de sociétés savantes locales

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».
- *Académie des sciences, belles-lettres et arts d'Angers - Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers - Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. de Cosnier et Lachèse :
 - 1838 : pages 171, 187-192.

- 1840 : extraits du registre des procès-verbaux des 1^{er} décembre 1839, 5 janvier 1840 et 2 février 1840.
- 1851 : *Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles du département de Maine-et-Loire, 1849-1850*, pages 1-65, 70-80, 97-99, 104-105, 121, 131-132.

- *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. de Cosnier et Lachèse :

- 1854 : pages III, VII, 199.
- 1856 : pages 34, 299, 301.
- 1859 : pages 230-231.
- 1862 : page 24.
- 1866 : pages 191-192.
- 1868 : page 6.
- 1874-1875 : pages 81, 84 et 87.

- *Bulletin de la Société industrielle d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. de Cosnier et Lachèse :

- 1838 : pages 275, 279, 357-359, 436-446, 481-482.

- *Société des lettres, sciences et arts du Saumurois* : 1835, pages 48-49.

Catalogues, journaux et rapports d'exposition

> Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».

- AMS, 3 R 120, *Catalogue du musée de Saumur*, Saumur, Imp. Paul Godet, 1868.

- *Catalogue officiel des produits de l'industrie française admis à l'exposition publique dans le carré des fêtes aux Champs-Élysées*, Ministère des travaux publics, de l'agriculture et du commerce, 1839, p. 109-110.

- *Moniteur de l'Exposition de 1839 ou Archives des produits de l'industrie, par Exposition publique des produits de l'industrie française*, Paris, Éd. Ronet, 1839, p. 21 et 129.

- *Catalogue officiel publié par ordre de la commission impériale, Exposition des produits de l'industrie de toutes les nations*, Paris, Éd. E. Panis, 1855 (2 éd.), p. 77.

- *Rapport sur l'exposition universelle de 1855, présenté à l'Empereur, par Son Altesse Impériale le Prince Napoléon*, par Napoléon, Joseph, Charles-Paul Bonaparte, Paris, Éd. Imprimerie Impériale, 1857, p. 373.

- *Exposition universelle et internationale de Bruxelles 1910, section française, Groupe X, classe 60 (vins et eaux-de-vie de vin)*, par Émile Goulet, Éd. Comité français des expositions à l'étranger, Paris, 1912.

Dictionnaire

- PORT Célestin, *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire*, Paris, Angers, 1874-1878, 3 vol., 812 p., 776 p., 762 p.

Littérature

- BALZAC Honoré (de), *Eugénie Grandet*, Paris, Librairie Générale Française, éd. de Martine Reid, 51^e édition, 2018.

Livres, essais, notices et rapports

Biographies

- L'HOTTE A. F., *Un officier de cavalerie : souvenirs du général L'Hotte*, Paris, Plon-Nourrit et Cie, 1905

Manuels

- KAPELER J.-B., CAVENTOU J.-B., *Manuel des pharmaciens et des droguistes*, t. 1, 1821.

Histoire et statistiques locales

- BAZIN Hervé, *Les grandes industries de l'Anjou*, Angers, 1876.

- BEAUREGARD Jean-Frédérique (Sourdeau de), *Le Maine-et-Loire, Histoire statistique du département*, Paris, Res. Universis, coll. Monographies des villes et villages de France, 1993 (1842).

- DESVAUX, *Statistique de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. L. Pavie, 1834

- MILLET Pierre-Alexandre, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Impr. Cosnier et Lachèse, 1856.

- PAVIE et MILLET, *Statistique horticole de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. Victor Pavie, 1842.

- ROBERT L. E., *Histoire et description naturelle de la commune de Meudon*, 1843.

- TAVERNIER Louis, *L'Ouest agricole et horticole*, 1863.

Publications générales sur les vignes, vins et vignobles

- CAVOLEAU Jean-Alexandre, *Œnologie française ou Statistique de tous les vignobles et de toutes les boissons vineuses et spiritueuses de la France, suivie de considérations générales sur la culture de la vigne*, Paris, Librairie Huzard, 1827.
- GUILLORY Pierre-Constant dit Aîné, *Les vins alimentaires considérés au point de vue hygiénique : guide du consommateur*, Angers, Eugène Barassé, 1869.
- JULLIEN André, *Topographie de tous les vignobles connus...*, Paris, Huzard et Colas, 1816.
- VIZETTELY Henry, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879.

Publications locales, sur les vignes, vins et vignobles

- BAZIN Hervé, « Vins et vins mousseux », in *Les grandes industries de l'Anjou*, Angers, 1876.
- BORIT Eugène, *Viticulture de l'Anjou, arrondissement de Saumur*, Paris, Impr. Walder, 1877.
- BOUCHARD, A., *Essai sur l'histoire de la culture de la vigne dans le département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. P. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1876.
- CHEVREUL Théodule, *Étude sur les vins d'Anjou*, Angers, Impr. Lachèse et Cie, 1892.
- COULON Jean-Baptiste, *Époques saumuroises ou esquisses historiques et anecdotiques sur Saumur et ses environs depuis son origine jusqu'à nos jours avec la biographie des hommes célèbres et l'histoire de ses monuments*, Saumur, Javaud, 1842.
- DROUARD Charles, *Notice sur l'œnologie par rapport à l'Anjou*, 1851.
- GUILLORY Pierre-Constant dit Aîné, *Les vins blancs d'Anjou et de Maine-et-Loire*, Angers, Eugène Barassé, 1874 (2^e éd.).
 - *Sur la viticulture de Maine-et-Loire d'après le docteur Jules Guyot*, Angers, Impr. Librairie de E. Barassé, 1869.
 - *Études sur les accidents et la maladie de la vigne, la chaux et le soufre considérés comme remèdes*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1863.
 - *Les vins blancs de Maine-et-Loire dans les mauvaises années*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1862.
 - *Les vignes rouges et les vins rouges en Maine-et-Loire*, Angers, Eugène Barassé et Impr. Cosnier & Lachèse, 1861.

- *Sur le cuvage des vins rouges et l'asphyxie dans les cuves*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1858.
 - *Notice sur le cuvage des vins rouges*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1856
 - *Expériences comparatives sur la culture et les produits de nouvelles espèces de vignes introduites dans le département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1855.
 - *Note sur la maladie des vins blancs de Maine-et-Loire en 1846, et leur mise prématurée en bouteille*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1847.
 - *Rapport sur les mémoires d'agriculture, de viticulture et d'œnologie de M. Cazalis-Allut, membre correspondant de la société industrielle de Montpellier*, 1832.
- MAISONNEUVE Paul, *L'Anjou, ses vignes et ses vins*, vol. XXIII, Angers, Impr. du commerce, 1925.
- PLANCHENAULT Nicolas, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, Angers, Impr. P. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1866.

Périodiques

Revue française

- > Dépouillement de tous les numéros qui contiennent le mot clé « Ackerman-Laurance » :
- *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris : 1877, 1880, 1882, 1884, 1887-1908, 1910-1913.

Dépouillement *in extenso* des numéros de janvier et février de 1876 à 1915 (pas de données pour 1878 et 1914) pour les chiffres (volume et valeur) sur les exportations et les importations annuelles de vins en France à N-2 (1880 pour 1878 par exemple) à partir des relevés de l'administration des douanes et ses « statistiques douanières ».

- *Le Véloce-Sport : organe de la vélocipédie française* : 1^{er} septembre 1887.
- *Pandectes françaises périodiques : recueil mensuel de jurisprudence et de législation*, Paris, 1895

Presse nationale

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Laulanié », « Dananche », Ackerman »
- *L'Action française* : 13 juin 1917.

- *Le Figaro* : 13 mai 1884, 10 novembre 1893, 19 mai 1894, 16 septembre 1895, 11 juin 1917, 26 octobre 1918.
- *Le Gaulois* : 10 octobre 1893, 10 juin 1917.
- *Journal Officiel de la République française, Lois et décrets* : 21 avril 1896, 20 octobre 1896, 2 décembre 1898, 1^{er} mai 1899, 19 août 1900, 26 janvier 1907, 6 décembre 1910, 6 janvier 1914.
- *Journal des débats politiques et littéraires* : 10 novembre 1893.
- *Le Journal* : 13 mars 1905.
- *Le Matin* : 10 novembre 1893, 1^{er} juin 1894.
- *Le Moniteur officiel des établissements français dans l'Inde* : 12 novembre 1889, 3 janvier-14 mars- 1^{er} juillet - 8 août 1890, 28 avril-mai 1893.
- *Le Moniteur Universel* : 11 janvier 1859, 20 décembre 1860, 1^{er} décembre 1862.
- *Le Panthéon de l'industrie* : octobre 1891.
- *Le Temps* : 23 mai 1894.

Presse saumuroise

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».
- *L'Écho Saumurois, journal d'annonces, insertions légales et avis divers* :
 - 7 avril 1853, 24 juillet 1855, 13 janvier 1859, 17 avril 1862, 2 avril 1863, 4 février 1869, 30 décembre 1869, 30 juillet 1870, 20 août 1870, 15 novembre 1872, 10 avril 1873, 2 août 1874, 9 décembre 1876, 22 avril 1877, 6 novembre 1883, 10 mai 1884, 14 janvier 1904, 20 février 1904, 9 et 10 mai 1904, 13 juillet 1904, 27 août 1904, 7 et 8 décembre 1908, 10 juin 1911, 15 et 16 juillet 1911, 13 et 14 juillet 1914.

Bibliographie

Atlas, dictionnaires, encyclopédies, manuels, essais, ouvrages et articles méthodologiques ou historiographiques

- ARCHIVES NATIONALES, *État sommaire des fonds d'archives d'entreprises, de presse, et d'associations conservées aux archives nationales*, Paris, 2007.
- BEAUGUITTE Laurent, « L'analyse de réseaux en sciences sociales et en histoire : vocabulaire, principes et limite », in LETRICOT Rosemonde, CUXAC Mario, UTCATEGUI Maria et CAVELETTO Andréa (dir.), *Le réseau. Usages d'une notion polysémique en sciences humaines et sociales*, Université catholique de Louvain, Presses universitaires de Louvain, 2016, p. 9-24.
- BENSADON Didier, PRAQUIN Nicolas, TOUCHELAY Béatrice (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016.
- CHAPPEY J.-L., GAINOT B., *Atlas de l'empire napoléonien 1799-1815. Ambitions et limites d'une nouvelles civilisation européenne*, Paris, Autrement, coll. Atlas/Mémoires.
- CRISCO (Centre de recherches inter-langues sur la signification en contexte), Dictionnaire Électronique des Synonymes (DES), crée en 1998, <https://crisco2.unicaen.fr/des/>.
- CROZIER Michel, FRIEDBERG Erhard, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977.
- DARTEVELLE Raymond, HILDESHEIMER Françoise, *Les Archives, Aux sources de l'histoire des entreprises*, Paris, Les Éditions de l'épargne, 1995.
- DELACROIX Christian, DOSSE François, GARCIA Patrick, OFFENDSTADT Nicolas (dir.), *Historiographies, I. Concepts et débats*, Paris, Gallimard, 2010.
- DORIGNY Marcel, KLEIN Jean-François, PEYROULOU Jean-Pierre, SINGARAVÉLOU Pierre, DE SUREMAIN Marie-Albane, *Grand Atlats des empires coloniaux. Des premières colonisations aux décolonisations, XV^e-XXI^e siècle*, Paris, Autrement, 2019 (2^e éd.).

- DOSSE François, « L'histoire en miettes : des Annales militantes aux Annales triomphantes », In *Espaces Temps*, n°29, 1985, « Cet obscur objet de l'histoire. 1. Une force trop tranquille », p. 47-60.
- ECO Umberto, trad. de Laurent Cantagrel, *Comment écrire sa thèse*, Paris, Flammarion, 2016.
- FERRÉ Françoise et ZARKA Fabrice, POULARD Benjamin, *Comptabilité*, Paris, Dunod, 2014.
- GOODALL Francis, GAURRISH Terry, TOLLIDAY Steven, *International Bibliography of Business History*, Routledge, London/New-York, 1997.
- GRENDI Eduardo, « Repenser la micro-histoire ? », in REVEL Jacques (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard-Le Seuil, 1996, p. 233-243.
- KLEIN Jean-François, SINGARAVÉLOU Pierre, DE SUREMAIN Marie-Albane, *Atlas des empires coloniaux*, Paris, Éditions Autrement, 2018 (2^e éd.).
- LACHIVER Marcel, *Dictionnaire du monde rural. Les mots du passé*, Paris, Fayard, 1997.
- LEVI Giovanni, *Le Pouvoir au village. Histoire d'un exorciste dans le Piémont au XVIII^e siècle*, Paris, Gallimard, 1989, p. I-XXXIII.
- MUSSO Pierre, *Critique des réseaux*, Paris, Presses universitaires de France, 2003.
- PASSERON Jean-Claude et REVEL Jacques, « Penser par cas. Reasonner à partir de singularités », in PASSERON Jean-Claude et REVEL Jacques, *Penser par cas*, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 2005, pp. 9-44.
- PROST Antoine, *Douze leçons sur l'histoire*, Paris, Seuil, 2^e éd., 2010.
- REVEL Jacques, « Micro-analyse et construction du social », in REVEL Jacques (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard, 1996, p. 15-36.
- ROSANVALLON Pierre, *La nouvelle question sociale*, Paris, Seuil, 1995.

Histoire générale de la France et du monde à l'époque contemporaine (XIX^e-XX^e siècles)

- AGULHON Maurice, *1848 ou l'apprentissage de la république, 1848-1852*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 8, Paris, Éditions du Seuil, 1973.
- APRILE Sylvie, *La Révolution Inachevée. 1815-1870*, Paris, Belin, 2014, (2 éd.).
- BARTHES Roland, *Mythologies*, Paris, Éditions du Seuil, 1957.
- BERGERON Louis, *L'Épisode Napoléonien, Aspects intérieurs, 1799-1815*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 4, Paris, Éditions du Seuil, 1972.
- DACHEZ Roger, *Histoire de la Franc-Maçonnerie française*, Paris, Presses universitaires de France, Que sais--je ?, 6 éd., 2015.
- DÉMIER Francis, *La France du XIX^e siècle, 1814-1914*, Paris, Éditions du Seuil, 2000.
- DUBY Georges et WALLON Armand (dir.), *Histoire de la France rurale. Tome 3. De 1789 à 1914*, Paris, Éditions du Seuil, 1976.
- DUCLERT Vincent, *La République imaginée, 1870-1914*, Paris, Belin, 2014 (2 éd.).
- JARDIN André et TUDESQ André-Jean, *La France des notables, L'évolution générale, 1815-1848*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 6, Paris, Éditions du Seuil, 1973.
- LOVIE Jacques et PALLUEL-GUILLARD André, *L'épisode napoléonien, Aspects extérieurs, 1799-1815*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 5, Paris, Éditions du Seuil, 1972.
- PINOL Jean-Luc, *Le monde des villes au XIX^e siècle*, Paris, Hachette, 1991.
- POPELIER Jean-Pierre, *L'immigration oubliée. L'histoire des Belges en France*, Lille, La voix du Nord, 2003.
- PROST Antoine, *Les Français de la Belle Époque*, Paris, Gallimard, 2019.
- RÉMOND René, *Introduction à l'histoire de notre temps. 2. Le XIX^e siècle, 1815-1914*, Paris, Éditions du Seuil 1974.
- RONCAYOLO Michel, *La ville et ses territoires*, Paris, Gallimard, 1997 (2 éd.).
- SINGARAVÉLOU Pierre et VENEYRE Sylvain, *Histoire du monde au XIX^e siècle*, Paris, Librairie Arthème Fayard, 2019.
- WEBER Jacques, *Le Siècle d'Albion. L'Empire britannique au XIX^e siècle, 1815-1914*, Paris, Les Indes savantes, 2011.

Histoire économique et sociale

- ARIÈS Philippe, *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Paris, Éditions du Seuil, 1973.
 - Avec DUBY Georges (dir.), *Histoire de la vie privée, De la Révolution à la Grande Guerre, t. 4*, Paris, Éditions du Seuil, 1999 (1^{ère} édition 1987).
- ARRONDEL Luc et GRANGE Cyril, « Successions et héritiers dans la société rurale du XIX^e siècle : l'exemple des familles « TRA » de Loire-Inférieure », in *Annales de démographie historique*, Belin, 2004/1, n°107, p. 53-77.
- BAIROCH Paul, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, Éditions La Découverte & Syros, 1999 (1^{ère} éd. 1993).
- BARRIÈRE Jean-Paul, « Les veuves dans la ville en France au XIX^e siècle : images, rôles, types sociaux », in *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* [En ligne], 114-3, 2007, mis en ligne le 30 septembre 2009.
- BATTAGLIOLA Françoise, *Histoire du travail des femmes*, Paris, La Découverte, 2008.
- BERGERON Louis et DOREL-FERRE Gracia (dir.), *Le patrimoine industriel, un nouveau territoire*, Paris, Éditions Liris, 1996.
- BERGERON Louis, *Grands Notables du Premier Empire, t. 9, Loir-et-Cher, Sarthe, Maine-et-Loire, Morbihan*, Paris, Éditions du CNRS, 1983.
- BESSIÈRE Céline et COLLAC Sibylle, *Le genre du capital. Comment la famille reproduit les inégalités*, Paris, Éditions La Découverte, 2019.
- BRAUDEL Fernand, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion, 2008 (1^{ère} éd. 1985).
- BRAUDEL Fernand et LABROUSSE Ernest, *Histoire économique et sociale de la France, t. 3, 1789-1880*, Paris, Presses universitaires de France, 1993 (1^{ère} éd. 1976).
- BROGLIE Gabriel (de), *Histoire politique de la Revue des Deux Mondes de 1829 à 1979*, Paris, Perrin, 1979.
- CARON François, *Histoire économique de la France, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Armand Colin, 1995 (1^{ère} éd. 1981).
- CHARLE Christophe, *Histoire sociale de la France au XIX^e siècle*, Paris, Éditions du Seuil, 1991.

- COMBES André, *Histoire de la Franc-maçonnerie au XIX^e siècle, Tome 1*, Paris, Éditions des Roches, 1999.
- CROUZET François, *L'économie de la Grande-Bretagne victorienne*, Paris, Belin, 2009.
 - *De la supériorité de l'Angleterre sur la France. L'économique et l'imaginaire, XVII-XX^e siècle*, Paris, Librairie Académique Perrin, 1999 (2^{ème} éd.).
- DAUMARD Adeline, *Les bourgeois et la bourgeoisie en France depuis 1815*, Paris, Aubier-Montaigne, 1987.
- DAUMAS Jean-Claude, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », in DAUMAS Jean-Claude (éd.), *L'histoire économique en mouvement entre héritages et renouvellements*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2012, p. 19-58.
- DROUARD Alain et WILLIOT Jean-Pierre, *Histoire des innovations alimentaires, XIX^e et XX^e siècles*, Paris, L'Harmattan, 2017.
- DUBY Georges, FRAISSE Geneviève, PERROT Michelle (dir.), *Histoire des femmes en Occident, t. 4, le XIX^e siècle*, Paris, Perrin, 2002 (1^{ère} éd. 1991).
- FENEANT Jacques et LIGOU Daniel, *Francs-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire : Loiret, Loir-et-Cher, Indre-et-Loire, Maine-et-Loire*, CLD.
- FLANDRIN Jean-Louis, *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, Paris, Éditions du Seuil, 1984.
- FONTAINE Laurence, *Le Marché : Histoire et usages d'une conquête sociale*, Paris, Gallimard, 2014.
- JACOMY Bruno, *Une histoire des techniques*, Paris, Seuil, 1990.
- KANG Zheng, « L'immobilier au XIX^e siècle en France : Entre statistique et fiscalité » In *Revue d'économie financière*, Hors-série, 1993, Numéro Hors-Série, *La crise financière de l'immobilier : Réflexions sur un phénomène mondial* Suivi des actes du séminaire *Institutional investment in real estate*, pp. 71-86.
- KERGOAT Danièle, *Les Ouvrières*, Paris, Le Sycomore, 1982.
- LAROCHE-GISSEROT Florence, « Pratiques de la dot en France au XIX^e siècle », in *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 43^e année, n°6, 1988, p. 1443-1452.
- LEVRATTO Nadine et STANZIANI Alessandro, *Le capitalisme au futur antérieur : crédit et spéculation en France. Fin XVIII^e-début XX^e siècles*, Bruylant, 2011.

- LÉVY-LEBOYER Maurice et BOURGUIGNON François, *L'économie française au XIX^e siècle. Analyse macro-économique*, Paris, Economica, 1985.
- LOUÉ Thomas, *La Revue des Deux Mondes de Buloz à Brunetière. De la belle époque de la revue à la revue de la Belle Époque*, 3 vol., Lille, Atelier national de reproduction des thèses, 1999.
- MAITTE Corine, DE OLIVEIRA Matthieu et MINARD Philippe (dir.), *La gloire de l'industrie. XVII-XIX^e siècle. Faire de l'histoire avec Gérard Gayot*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2019.
- MARSEILLE Jacques (Éd.), *Les industries agro-alimentaires en France. Histoire et performances*, Paris, Le Monde éditions, 1997.
- MERLEY Jean, « Une source capitale de l'histoire urbaine aux XVIII^e et XIX^e siècles : la documentation fiscale », in CASTAGNETTI Philippe (dir.), *Images et pratiques de la ville (vers 1500-vers 1840)*, Publications de l'université de Saint-Étienne, 2003.
- PÉTRÉ-GRENOUILLEAU Olivier, « Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : problèmes, sources et perspectives », in *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, n°23, « Nouvelles approches en histoire économique », 2001, p. 23-29.
 - *Les négoce maritimes français, XVII^e-XX^e siècle*, Paris, Éditions Belin, 1997.
- PERROT Michelle, *Les femmes ou les silences de l'histoire*, Paris, Flammarion, 1998.
- SCHWEITZER Sylvie, *Les femmes ont toujours travaillé. Une histoire de leurs métiers, XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Odile Jacob, 2002.
- STEINER Philippe, « L'héritage au XIX^e siècle en France. Loi, intérêt de sentiment et intérêts économiques », In *Revue économique*, Presses de Sciences Po, 2008, n°11, vol. 59, p. 75-97.
- TISSOT Laurent, GARUFO Francesco, DAUMAS Jean-Claude, LAMARD Pierre (dir.), *Histoire des territoires. Les territoires industriels en question XVIII-XIX^e siècle*, Neuchâtel/Belfort, Éditions Alphil/Presses universitaires suisses, 2010.
- VALIER Jacques, *Brève histoire de la pensée économique*, Paris, Flammarion, 2014 (1^{ère} éd. 2005).
- VERLEY Patrick, *La Révolution industrielle*, Paris, Gallimard, 1997.
- VIEL Jean-Marie, *Une riche histoire de la société marchande*, Montrouge, John Libbey Eurotexte, 1999.

- VINDT Gérard (dir.), « 1898 : La loi sur les accidents du travail », in *Les grandes dates de l'histoire économique et sociale de la France*, Paris, Alternatives économiques/Les petits matins, 2017, p. 207-212.
- WEBER Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1967 (1^{ère} éd. 1964).
- WORONOFF Denis, *La France industrielle, gens des ateliers, gens des usines, 1890-1950*, Paris, Éditions Du Chêne, 2003.

Histoire des entrepreneurs, des entreprises et des entreprises familiales

- ASSELAIN Jean-Charles, « Histoire des entreprises et approches globales. Quelles convergences ? », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 153-172.
- AMATORI Franco, « Business History : state of the art and controversies », in *Enterprises et histoire*, 2009, n°2, vol. 55, p. 11-23.
- BARJOT Dominique, « Introduction », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 5-30.
 - Avec BERNERON Marie-Françoise, RICHEZ Sébastien, « Où en est l'histoire des entreprises aujourd'hui ? », In *Histoire, économie et société*, 2001, 20^e année, n°4, « L'histoire des entreprises aujourd'hui », p. 597-603.
 - (dir.), *Les patrons du Second Empire, Anjou, Normandie, Maine* Paris/Le Mans, Picard/Lenomane, 1991.
- BAUDANT Alain, *Pont-à-Mousson, 1918-1939 : stratégies industrielles d'une dynastie lorraine*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1980.
- BEAU Anne-Sophie, *Un siècle d'emplois précaires : patron-ne-s et salarié-e-s, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Payot, 2004.
- BERGERON Louis, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens, du Directoire à l'empire*, Paris-La Haye, Éditions de l'EHESS, 1999 (1^{ère} éd. 1978).
 - *Les Capitalistes en France, 1780-1914*, Paris, Gallimard, 1978.
- BONNET Jacques et BUOGGIO Céline, *Entreprises et territoires*, Paris, Ellipses, 2009.
- BRUNO A.-S., ZALC Claire, *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Publibook, 2006.

- CARON François, *Entreprises et entrepreneurs XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 1983.
 - *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau : La Compagnie des chemins de fer du Nord, 1847-1937*, Paris-La Haye, Mouton, 1973.
- CAYEZ Pierre, *Rhône-Poulenc*, Paris, Colin/Masson, 1989.
- CHANDLER Alfred D. Jr, *Strategy and Structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, Cambridge, M.I.T. Press, 1962.
- CHASSAGNE Serge, *La Manufacture de Tournemine-lès-Angers (1752-1820), étude d'une entreprise et d'une industrie au XVIII^e siècle*, Paris, C. Klincksieck, 1971.
- COQUERY Natacha et PRAQUIN Nicolas, « Règlement des faillites et pratiques judiciaires », In *Histoire & mesure*, XXIII – 1, 2008, mis en ligne le 01 juin 2011.
- CROUZET François, « Encore des dynasties... », In *Entreprises et histoire*, ESKA Éditorial, 1996, n°2, vol.12, p. 5-18.
 - Avec PUYDT Olivier, « La question dynastique », In *Entreprises et histoire*, ESKA, Débat, 1996, n°2, vol.12, p. 113-122.
- DAUMAS Jean-Claude, LESCURE Michel, « Les territoires de l'entreprise ? », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2014, n°1, vol. 76, p. 6-21.
 - « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », in DAUMAS Jean-Claude (éd.), *L'histoire économique en mouvement entre héritages et renouvellements*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2012, p. 189-218.
 - Avec FERRIÈRE LE VAYER Marc (de), « Les métamorphoses du luxe vues d'Europe », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2007, n°1, vol. 46, p. 6-16.
 - (Dir.), *Le capitalisme familial : logiques et trajectoires. Actes de la journée d'études de Besançon du 17 janvier 2002*, Besançon, Presses universitaires franc-comtoises, 2003.
- DAVIET Jean-Pierre, *Un destin international. La Compagnie de Saint-Gobain de 1830 à 1939*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 1988.
- DEBRUYNE Emmanuel, « Des faillis dans l'ombre de la « Belle Époque ». Faire face à l'échec, faire face à la honte. Belgique, 1896-1914 », In *Entreprises et faillite*, ESKA, 2018, n°2, vol. 91, p. 29-47.
- DEQUIDT M.-A., « Réglementation. La réglementation des faillites (XVII^e s.-XIX^e s.) » in BENSADON Didier, PRAQUIN Nicolas, TOUCHELAY Béatrice (dir.),

Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016, p. 232-234.

- DUPOUY Madeleine, *Les Lamaignière, une famille de négociants à Bayonne, Nantes, Le Havre, aux Isles (1650-1850)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2010.

- FOHLEN Claude, *Une affaire de famille au XIX^e siècle : Méquillet-Noblot*, Paris, Cahiers de la FNSP, 1955.

- FONROUGE Cécile, « Le recours à un gendre en période de crise : innovation ou forclusion organisationnelle ? Jean Barennes chez Bardinet S. A. entre 1912 et 1934 », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2012, n°4, vol. 69, p. 39-48.

- FRIDENSON Patrick, « Naissance d'une revue : *Entreprises et Histoire* », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 140.

- Avec SCRANTON Philip, *Reimaging Business History*, Baltimore, John Hopkins University Press, 2013

- « Les trois âges de l'entreprise vus par André Courtaigne (1965) », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2009, n°2, vol. 55, p. 124-133.

- « Un nouvel objet : les organisations », *Annales ESC*, n° 6, novembre-décembre 1989, p. 1461-1477.

- *Histoire des usines Renault. Naissance de la grande entreprise, 1898-1939*, Paris, Éditions du Seuil, 1972.

- GASTALDI Lise et *ali.*, « Les archives d'entreprises : ressource potentielle ou nouvelle contrainte ? », *Débat*, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2009, n°2, vol. 55, p. 111-123.

- GILLE Bertrand, *La banque en France au XIX^e siècle*, Genève, Librairie Droz, 1970.

- *Histoire de la maison Rothschild*, Genève, Librairie Droz, t. 1 1965 et t. 2, 1967.

- GODELIER Éric et *al.*, « Quoi de neuf sur l'histoire des entreprises en France ? », *Éditorial*, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 6-11.

- Avec BOUILLOUD Jean-Philippe, « Les entreprises se racontent-elles des histoires ? », *Débat*, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, p. 100, p. 127-138.

- « L'histoire des entreprises à la croisée des chemins ? », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2009, n°2, vol. 55, p. 5-10.

- GUESLIN A., *Les origines du Crédit agricole (1840-1914)*, Nancy, Université de Nancy II, 1978.
- GUILLAUME Pierre, *La Compagnie des Mines de la Loire (1846-1854). Essai sur l'apparition de la grande industrie capitaliste en France*, Paris, Presses universitaires de France, 1966.
- HILAIRE-PÉREZ Liliane, « L'entreprise, laboratoire de l'histoire : au plus près de la production », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 12-21.
- KENYAN-REUVINEZ Denise et WARD John L., *Les entreprises familiales*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Que sais-je ?, 2004.
- LABARDIN Pierre, « Comptabilité et faillites (XVIII^e s-XIX^e s.) », in BENSADON Didier, PRAQUIN Nicolas, TOUCHELAY Béatrice (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016, p.228-229.
- LAMBERT-DANSETTE Jean, *La vie des chefs d'entreprise, 1830-1880*, Paris, Hachette, 1992.
- LÉVY-LEBOYER Maurice, *Le Patronat de la seconde industrialisation*, Paris, Éditions ouvrières, 1979.
- MARCHI Jean-Jacques, « Paul Decauville et le tourisme ferroviaire : un "modèle Decauville" », in *Revue d'histoire des chemins de fer*, 2012, 42-43, p. 233-251.
- MARSEILLE Jacques, BRODER A., TORRES F., *Alcatel -Alsthom. Histoire de la Compagnie générale d'électricité*, Paris, Larousse, 1992.
- MERLEY Jean, *L'industrie en Haute-Loire de la fin de la monarchie de Juillet au début de la III^e République*, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1972.
- MILLET Audrey, « La manufacture de Sèvres ou les stratégies de l'imitation. Entre acquisition d'un savoir-faire et marqueur d'identité (XVIII^e-XIX^e siècles) », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2015, n°1, vol. 78, p. 36-48.
- PETIT Raymond, *Bouquemaison, une recherche minière en Picardie au XVIII^e siècle et ses multiples rebondissements*, Paris, Picard, 1963.
- PITTI Laure, *Ouvriers algériens à Renault-Billancourt de la guerre d'Algérie aux grèves d'OS des années 1970*, Thèse, Université de Paris VIII, 2002.
- POUBLAN Danièle, « Une entreprise familiale dans la correspondance privée », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2018, n°2, vol. 91, p. 151-155.

- SOUGY Nadège, « Imitations. Composition et renouvellement de l'offre (XVIII^e-XX^e siècles), Éditorial, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2015, n°1, vol. 78, p. 5-12.
 - « Le luxe des montres (XIX^e-XX^e siècle) : réputation et identité de l'horlogerie de Genève », in *Études caribéennes*, « Le luxe dans tous ses états : fondements, dynamiques et pluralité », n°30, Avril 2015.
- STOSKOPF Nicolas, « Gestion de la vie privée et continuité familiale dans les entreprises Alsaciennes du XIX^e siècle », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 1995, n°2, vol. 9, p. 61-69.
- TOUCHELAY Béatrice, *L'État et l'entreprise. Une histoire de la normalisation comptable et fiscale à la française*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2011.
- TISSOT Laurent, « Entreprises, cheminements technologiques et innovation », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 113-130.
 - Avec GRUFO Fransesco, DAUMAS Jean-Claude, LAMARD Pierre (dir.), *Histoire des territoires. Les territoires industriels en question XVIII^e-XIX^e siècle*, Neuchâtel/Belfort, Éditions Alphil/Presses universitaires suisses, 2010.
- VERLEY Patrick, *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle*, Paris, Hachette, 1994.
- VOILLOT Élodie, « Imiter sans copier, imiter pour créer ? : les détours de la contrefaçon dans le bronze d'art au XIX^e siècle », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2015, n°1, vol. 78, p. 49-59.
- WORONOFF Denis, *François de Wendel*, Paris, Presses de Sciences Po, 2001.

Histoire de la vigne, des vins et des vignobles

Études à l'échelle nationale et internationale

- BODINIER Bernard, LACHAUD Stéphanie, MARACHE Corinne (dir.), *L'Univers du vin : Hommes, paysages et territoires. Actes du colloque de Bordeaux (4-5 novembre 2012)*, Caen, Bibliothèque d'Histoire rurale-Association d'histoire des sociétés rurales, 2015.
- BOHLING Joseph, *The Sober Revolution. Appellation Wine and the Transformation of France*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2018.
- BOUNEAU Christophe et FIGEAC Michel, *Le verre et le vin de la cave à la table du XVII^e siècle à nos jours*, Pessac, Maison des sciences de l'homme d'Aquitaine, 2007.
- CASTRO Xavier, « Le vin en Espagne : croyances, discours médical et pratiques populaires » In AUDOUIN-ROUZEAU Frédérique et SABBAN Françoise (dir.), *Un aliment sain dans un corps sain : Perspectives historiques*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2007, p. 199-216.
- DION Roger, *Histoire de la vigne et du vin en France des origines au XIX^e siècle*, Paris, CNRS Éditions, 2010 (1^{ère} éd. à compte d'auteur, 1959).
 - *Le paysage et la vigne. Essai de géographie historique*, Paris, Éditions Payot, 1990.
 - *La création du vignoble bordelais*, Angers, Éd. de l'Ouest, 1952.
 - « Querelle des anciens et des modernes sur les facteurs de la qualité du vin », *Annales de Géographie*, LXI, avril 1952, p. 547-557.
 - « A propos des origines du vignoble bourguignon. L'archéologie et les textes », *Annales de Bourgogne*, XXIV, 1952, p. 47-52.
- ENJALBERT Henri, *Histoire de la vigne et du vin. L'avènement de la qualité*, Paris, Bordas, 1975.
- ESCUDIER Jean-Louis, « Enfants et femmes, les petites mains de la filière vitivinicole (1880-1950) », in LE BRAS Stéphane et JALABERT Laurent, *Être petit dans l'univers vitivinicole. Études et échelles d'un atout*, Paris, Cairn Éditions, 2019, p. 191-208.

- ÉTIENNE Michel, VELASCO-GRACIET Hélène, LE GARS Claudine (dir.), *Philippe Roudié, Bordeaux, le vin et l'historien*, Pessac, Presses universitaires de Bordeaux, 2008.
- FEDOUL Sénia et JACQUET Olivier, « Une histoire de la qualité sanitaire des vins. Les réglementations à l'épreuve de l'expertise médicale et des pratiques œnologiques (Fin du XIX^e siècle au XXI^e siècle) », in *Territoires du Vin*, Université de Bourgogne Franche Comté, Chaire Unesco "Culture et traditions du vins", Maison des Sciences de l'Homme, Dijon, 2019.
- FLANDRIN Jean-Louis, *Histoire de l'alimentation*, Paris, Fayard, 1996.
- GARRIER Gilbert, *Histoire sociale et culturelle du vin*, Paris, Bordas, 1995.
 - *Le phylloxéra, une guerre de trente ans, 1870-1900*, Paris, Albin Michel, 1989.
- GOUJON Pierre, *Le Vignoble de Saône-et-Loire au XIX^e siècle (1815-1870)*, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, Université de Lyon II, 1973.
- GRANDILHON René, *Naissance du Champagne*, Paris, Hachette, 1968.
- HARDING Graham, "'Competition is useless': how Gilbey's retail and marketing innovation dominated the British wine and spirits market, 1857-1922", in *History of Retailing and Consumption*, 2:1, 2016, p. 44-67.
- HINNEWINKEL Jean-Claude, *Les terroirs viticoles. Origines et devenir*, Bordeaux, Éditions Féret, 2004.
- JACQUET Olivier et BALLESTER Jordi, « Vin masculin, vin féminin : l'importance des représentations sociales du goût », in PÉRARD Jocelyne, PERROT Michelle (dir.), *Vin et civilisation : les étapes de l'humanisation, Les Rencontres du Clos-Vougeot 2015*, Dijon, Centre Georges Chevrier, 2016.
 - Avec BOURGEON Jean-Marc, « Crise du phylloxéra et mutations du paysage », in *Paysages et patrimoine des pays viticoles, Rencontres du Clos-Vougeot 2009*, Centre Georges Chevrier, 2010, p. 151-162.
- LACHIVER Marcel, *Par les champs et par les vignes*, Paris, Fayard, 1998.
 - *Vins, vignes et vignerons : Histoire du vignoble français*, Paris, Fayard, 1988.
- LAVAUD Sandrine, CHEVET Jean-Michel, HINNEWINKEL Jean-Claude, *Vins et vignobles. Les itinéraires de la qualité (antiquité-XXI^e siècle)*, Villenave d'Ornon, Vigne et Vin Publications internationales, 2014.
 - (dir.), *Vendre le vin de l'antiquité à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2012.

- LE BRAS Stéphane, CONCA MESSINA Silvia, TEDESCHI Paolo, VAQUERO PINEIRO Manuel (dir.), *A History of Wine in Europe, 19th to 20th Centuries, Vol. II: Markets, Trade and Regulation of Quality*, Palgrave Macmillan, 2019.
 - Avec JALABERT Laurent (dir.), *Les petits vignobles. Des territoires en question*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2017.
- LIGER-BERLAIR Gérard, ROCHARD Joël et RIBÉREAU-GAYON Jean, *Les vins effervescents. Du terroir à la bulle*, Paris, Dunod, 2008.
- MARACHE Corinne et MEYZIE Philippe (dir.), *Les produits de terroir. L’empreinte de la ville*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2015.
- MUSSET Benoît, « Entre salubrité, conservation et goût : définir le « bon vin » en France (1560-1820) », in *Revue historique*, 2016/1, n°677, p. 57-82.
- NOURRISSON Didier, *Crus et cuites. Histoire du buveur*, Paris, Perrin, 2017.
 - *Alcoolisme et anti-alcoolisme sous la Troisième République, l’exemple de la Seine-Inférieure*, Paris, La Documentation française, 1988.
- PITTE Jean-Robert, *La bouteille de vin. Histoire d’une révolution*, Paris, Tallandier, 2016.
 - *Le luxe alimentaire. Une singularité française*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2012.
 - (éd.), *Le bon vin: entre terroir, savoir-faire et savoir-boire. Actualité de la pensée de Roger Dion*, Paris, CNRS éditions, 2010.
- STANZIANI Alessandro, « Normes et sécurité alimentaire au XIX^e siècle en France. Le cas du marché du vin », In AUDOUIN-ROUZEAU Frédérique et SABBAN Françoise (dir.), *Un aliment sain dans un corps sain : Perspectives historiques*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2007, p. 255-272.
 - « La fraude : un équipement juridique de l'action économique. L'exemple du marché du vin en France au XIX^e siècle », In BEAUR Gérard, BONIN Hubert, LEMERCIER Claire, *Fraude, contrefaçon et contrebande de l'antiquité à nos jours*, Genève, Droz, 2006, p. 563-579.
 - *Histoire de la qualité alimentaire, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Seuil, 2005.
- WOLIKOW Serge et JACQUET Olivier (dir.), *Territoires et terroirs du vin du XVIII^e au XXI^e siècle. Approche internationale d’une construction historique*, Dijon, Éditions de l’Université de Dijon, 2011.
- WOLIKOW Claudine, « De territoires en terroirs du vin : le casse-tête législatif des appellations d’origine (1905-1935) », In *Crescentis : Revue internationale*

d'histoire de la vigne et du vin [En ligne], n°1, 2018, Dossier thématique, GARCIA Jean-Pierre (coord.), *Le vin et le lieu*, mis en ligne le 01 octobre 2018.

Études régionales en France (hors région des Pays de la Loire)

- BAUDRY Marie-Pierre, *Histoire du vignoble du Haut-Poitou du Moyen-Âge au XX^e siècle*, Poitiers, Atemporelle, 2018.
- BAZIN Jean-François, *Le crémant de Bourgogne. Deux siècles d'effervescence*, Paris, Dunod, 2015.
- BONNAL François, *Le Livre d'or du Champagne*, Lausanne, Éditions Générique, 1984.
- DUBOIS-THIBAUT Claire, *L'extraordinaire aventure du Champagne, Moët et Chandon. Une affaire de famille 1792-1914*, Paris, Presses universitaires de France, 2003.
- DEMOUY Patrick et MORELL Marie-Hélène (dir.), *De la vigne au Champagne au vin de Champagne. De L'âge du Bronze à l'âge industriel*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon, 2013.
- DEVROEY Jean-Pierre, *Perrier-Jouët. L'esprit du Champagne*, Paris, Éditions Stock, 1999.
 - *L'Eclair d'un bonheur. Une histoire de la vigne en Champagne*, Paris, La Manufacture, 1989
- ÉTIENNE Michel, *Veuve Clicquot-Ponsardin. Aux origines d'un grand vin de Champagne*, Paris, Economica, 1994.
- GRANDILHON René, *La Naissance du champagne*, Paris, Hachette, 1968.
- JACQUET Olivier, *Un siècle de construction du vignoble bourguignon. Les organisations vitivinicoles de 1884 aux AOC*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon, 2009.
- LE BRAS Stéphane, *Le Négoce des vins en Languedoc. L'emprise du marché, 1900-1970*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2019.
 - « Les meilleurs ennemis. Le Négoce bourguignon au miroir du négoce languedocien (années 1870-années 1940) », in WOLIKOW Serge et JACQUET Olivier (dir.), *Bourgogne(s) viticole(s). Enjeux et perspectives historiques d'un territoire*, Dijon, Éditions universitaires de Dijon, 2018, p. 171-184.

- LONDEIX Olivier, *Lillet (1862-1895). Le pari d'une entreprise girondine*, Talence, Presses universitaires de Bordeaux, 1998.
- LUCAND Christophe, *Les négociants en vins de Bourgogne. De la fin du XIX^e siècle à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2011.
- MUSSET Benoît, *Vignobles de Champagne et vins mousseux. Histoire d'un mariage de raison (1650-1830)*, Paris, Librairie Arthème Fayard, 2008.
 - « Le courtage des vins de Champagne du XVII^e au XIX^e siècle » in LAVAUD Sandrine (dir.), *Vendre le vin de l'Antiquité à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2012, p. 255-266.
 - « L'expérimentation d'une nouvelle pratique commerciale : la maison Moët d'Épernay et ses commis voyageurs (1790-1815) », in *Entreprises et Histoire*, ESKA, 2012, n°1, vol. 66, p. 103-115.
- PACTEAU DE LUZE Séverine, *Alfred de Luze, un négociant en vins à Bordeaux (1797-1880) à travers sa correspondance privée*, Éditions Confluences, 2016.
- PIJASSOU René, *Un grand vignoble de qualité, le Médoc*, Paris, Taillandier, 1980.
- POUSSOU Jean-Pierre et BERTHOLET Philippe, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *Revue du Nord*, 2013/2, n° 400-401, p. 351-371.
- ROUDIÉ Philippe, *Vignobles et vigneron du Bordelais (1850-1980)*, Talence, Presses universitaires de Bordeaux, 1994.
- SAGNES Jean (dir.), *La révolte du Midi viticole cent ans après, 1907-2007, Actes des XVIII^{èmes} Rencontres de Béziers*, Presses universitaires de Perpignan, 2008.
- SCHIRMER Raphaël, *Muscadet. Histoire et géographie du vignoble nantais*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 2010.
- THÉOFILAKIS Fabien, « À l'ombre du comptoir : débitants et débits de boissons à Belleville (1860-1914) », in *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, 2003, 1-2, n°26-27, p. 65-87.
- WOLIKOW Claudine et WOLIKOW Serge, *Champagne ! Histoire inattendue*, Paris, Les Éditions de l'Atelier, Les Éditions ouvrières, 2012.
- ZNAIEN Nessim, *Le petit vignoble en Tunisie coloniale : un cœur viticole ? (1881-1956)*, in LE BRAS Stéphane et JALABERT Laurent, *Être petit dans l'univers vitivinicole. Études et échelles d'un atout*, Paris, Cairn Éditions, 2019, p. 221-232.

Histoire de la vallée de la Loire et de l'Anjou-Saumur

Histoire régionale et départementale

- BLANCHET Suzanne, *Les vins du Val de Loire*, Tours, Éditions Jéma, 1982.
- BOURRIGAUD René, « Le phylloxéra. Ses conséquences socioéconomiques sur le vignoble nantais », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 46-53.
- BROUARD Emmanuel, *Au risque de la Loire. Vivre en vallée d'Anjou aux XVIII^e et XIX^e siècles*, Angers, Emmanuel Brouard éditeur, 2017.
- CHOISNE F., DUVAL-LE GOOF J. (dir.), *Combiér. Une aventure à la française*, Paris, HC éditions, 2017.
- DION Roger, *Le Val de Loire. Étude de géographie régionale*, Marseille, Laffitte Reprints, 1978 (1^{ère} éd. Tours, Arrault, 1934).
 - *Histoire des levées de la Loire*, Paris, 1961.
- LEBRUN François, *L'histoire vue de l'Anjou. Textes choisis et annotés par François Lebrun 1789-1914*, Angers, Siraudeau et Cie, 1983.
 - (Éd.) *Histoire des Pays de la Loire (Orléanais, Touraine, Anjou, Maine)*, Toulouse, Privat, 1972.
- LETURCQ Samuel et LAMMOGLIA Adrien, « La viticulture en Touraine (Moyen-Âge-XX^e siècle). Dynamiques spatiales et commerciales du vignoble », in *Histoire & Sociétés Rurales*, 2018, n°2, vol°50, p. 31-75.
 - Avec MUSSET Benoît, « La viticulture en Anjou et en Touraine, de l'Antiquité au XIX^e siècle. Une histoire de vigneron » in ASSELIN Christian, GIRAULT Pascal, *Le Val de Loire, terre de chenin*, Éditions Les caves se rebiffent, 2017, p. 24-29.
- MUSSET Benoît, « Le vignoble de la Sarthe. Persistance et reflux d'un vignoble de proximité (XIII^e-XX^e siècle) », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 29-33.
 - « Huit siècles de viticulture dans la Sarthe (XII^e-XX^e siècles) : d'une culture contrainte à une culture choisie », in *Archives départementales de la Sarthe. Des vignes, des vins, des hommes. La viticulture en Sarthe du XIII^e au XX^e siècle*, Conseil Général de la Sarthe, 2012, p. 12-35.

- MARAIS Jean-Luc, *Le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Picard, 2009.
 - Avec LAMBERT Cécile, *Les préfets de Maine-et-Loire*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2000.
- PITTE Jean-Robert, « Roger Dion et le vignoble ligérien », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 9-13.
- VINCENT Johan, « Vins et vignes en Vendée », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 35-39.
- WEILL A., *La saga de la marque mondiale. Cointreau (1849-1999)*, Paris, éditions du Chêne, 1999.

Histoire de Saumur

- AUBERT Christophe, *Les sociétés secrètes politique à Saumur sous la Restauration, 1815-1822*, Sociétés des lettres, sciences et arts du saumurois, 1999.
- BARRIER Guillaume, *Les transformations urbaines de Saumur de 1830 à 1870*, sous la direction d'Éric Pierre, mémoire de maîtrise, Université d'Angers, 2005.
- BODIN Jean-François, *Saumur. Recherches historiques sur la ville, ses monuments et ceux de son arrondissement, t. II.*, Paris, Le Livre d'histoire, 2003 (1^{ère} éd. Saumur, Degouy, 1812).
- CRON Éric et BUREAU Arnaud, *Saumur, Urbanisme, Architecture et Société*, Nantes, Éditions 303, arts, recherches et créations, Cahiers du Patrimoine 93, Inventaire général du patrimoine culturel, 2010.
- FAUCOU Anne et HILAIRE Héloïse, *Le vignoble saumurois*, Joué-les-Tours, A. Sutton, 1999.
- KIRITZÉ-TOPOR Serge, *Mémoire de Tuffeau. Saumur d'hier et de toujours*, Ligugé, Éditions cheminements-Le Courrier de l'Ouest, 1998.
- LANDAIS Hubert, *Histoire de Saumur*, Privat, Toulouse, 1997.
- *Saumur, histoire urbaine*, Itinéraires du Patrimoine, Inventaire général des monuments et des richesses artistiques de la France, Commission régionale des Pays de la Loire, Nantes, 2000.

Histoire des vignobles, de la vigne et des vins d'Anjou et de Saumur

- A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman, fondatrice de l'Industrie des vins mousseux en Saumurois. De la fin du XVII^e siècle jusqu'au milieu du XX^e siècle, Bref aperçu historique*, Angers, A.D.F.A., 2009.
- BROUARD Janine (GREA), *Les vigneronns en Anjou dans la première moitié du XX^e siècle*, Paris, L'Harmattan, 1990.
- BAUDOUIN Patrick, « Le chenin en Anjou. Chenin, plant d'Anjou, pineau, blanc, sec, doux ? », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 142-147.
- BEBIN Stéphanie, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940*, sous la direction de Jean-Luc Marais, mémoire de maîtrise d'histoire, Université d'Angers, 1999.
- CHEVALIER Karine, « Les outils du vigneron. Les collections du musée de la Vigne et du Vin d'Anjou », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 106-113.
- COMBE Noëlle et DUBOIS Éric, « Les « murs à vigne » d'Antoine Cristal », « De la vigne au vin », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 84-89.
- CUSSONNEAU Christian, « Pressoirs traditionnels en Anjou », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 114-121.
- DURANDIÈRE Ronan, « Permanences et expériences de la vigne en Anjou. La Roche aux Moines et la Coulée de Serrant », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 75-83.
- FLANDRIN Véronique, « Le jardin viticole de Saumur, 1840-1967 », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 40-45.
- MARAIS Jean-Luc, « La nourriture quotidienne des angevins de la fin du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 159-170.
- MATZ Jean-Michel, « Viticulture, vin et société en Anjou à la fin du Moyen Âge », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2010, n°14, numéro spécial « Histoire du végétal en Anjou », p. 7-22.

- MICHAUX Gabrielle, « Les collections du Musée de la Vigne et du Vin de l'Anjou », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2010, n°14, numéro spécial « Histoire du végétal en Anjou », p. 157-166.
- MUSSET Benoit, « La consommation des vins d'Anjou, des années 1600 aux années 1820 », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 131-141.
- PELLOQUET Thierry (dir.), *Les maisons de Saumur brut*, Paris, Association pour le développement de l'intérêt général, 1999.
- RATOUIS Geoffrey, « Antoine Cristal, la vigne et l'esprit », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 54-59.
 - « Des bulles et des hommes ou deux siècles d'épopée des vins mousseux de Saumur », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 181-191.
 - *Ackerman 1811 : l'épopée de la première Maison de fines bulles du Val de Loire*, Imp. Segis, Angers, 2011.
 - *Ogmios ou le secret d'Étienne Bouvet*, Saumur, Turnover Éditions, 2010.
- TAVEAU Valentin, « Saumur et Ackerman au XIX^e et début XX^e siècle. Essai d'histoire des relations et des contributions réciproques entre ville et maison de vins mousseux dans la constitution de leur identité », in FIGEAC-MONTHUS M., LACHAUD-MARTIN S. (dir.), *Ville et vin en France et en Europe du XV^e siècle à nos jours*, La Crèche, La Geste Éditions, 2021, p. 262-273.
 - Avec TOUCHELAY Béatrice, « Accounting and wine in the Maine et Loire », in QUINN Martin and Dr João Oliveira, *Accounting for Alcohol. Accounting in brewing, distilling and viniculture*, Routledge, Taylor and Francis Group, 2019, p. 189-205.

Table des matières

REMERCIEMENTS	7
INDEX DES ABREVIATIONS	9
SOMMAIRE	11
INTRODUCTION	15
PREMIERE PARTIE	60
DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866).....	60
CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831).....	61
1. Structures, migrations et ancrages des familles Ackerman et Laurance : des origines à Saumur (1790-1831)	62
1.1. La famille Ackerman en Belgique	62
1.2. La famille Laurance en France	67
1.3. Des parcours de migrations divergents (1811-1829)	70
1.3.1. L'installation des Laurance à Saumur au début du XIX ^e siècle	70
a) Professions et position sociale des Laurance	71
b) Propriétés et fortune des Laurance	74
c) Le mariage des filles	76
1.3.2. La famille Ackerman : migration et installation à Saumur (1813-1819)	79
a) L'émigration de Belgique (1813-1814).....	79
b) Les premières traces discrètes de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur (1815-1829)	85
c) Franc-maçonnerie : de la volonté d'intégration sociale au risque d'expulsion politique	89
1.4. Union et assimilation des familles Ackerman et Laurance (1829-1831).....	97
1.4.1. Un mariage de raison : alliance matrimoniale des familles Ackerman- Laurance (1829)	97
1.4.2. Une assimilation réussie : Garde nationale et naturalisation (1830-1832)...	104
a) L'intégration à la Garde nationale	104
b) La naturalisation.....	108
2. Une intégration multiple et une ascension rapide dans les milieux socio-économiques du Saumurois	114
2.1. Pour la défense du commerce et de l'industrie en Saumurois	115
2.1.1. Le tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur	115
2.1.2. La chambre consultative des arts et manufactures de Saumur et le comptoir d'escompte	119
2.2. La position sociale de Jean-Baptiste Ackerman dans la société Saumuroise : un négociant de fortune modeste.....	128
2.2.1. Un homme d'affaires mais pas un homme à terres	128
2.2.2. Le rang dans la société censitaire de Saumur	133
2.2.3. Un engagement politique discret : la participation à la vie municipale de Saint-Hilaire-Saint-Florent	138

2.3. Un homme de passions : l'activité naturaliste de Jean-Baptiste Ackerman dans les sociétés savantes locales	139
2.3.1. Un collectionneur de plantes	139
2.3.2. Un entomologiste amateur	144

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE ACKERMAN : CONTINUITÉ DANS LE NÉGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

1. La maison de négoce Ackerman-Laurance (1830-1843).....	150
1.1. Organisation (1830-1842)	150
1.1.1. Une identité négociante multiple mobilisée selon les circonstances	150
1.1.2. Le statut de la maison Ackerman-Laurance : raison sociale et capital social	151
1.1.3. Place du négociant parmi les censitaires et patentés saumurois	153
1.2. Activités et place des vins et vins mousseux dans la maison Ackerman-Laurance.....	160
1.2.1. Les activités courantes	160
1.2.2. Valeurs, volumes et qualités des divers vins à partir des inventaires 1842-1843	170
a) Les vins en cercles.....	174
b) Les vins tranquilles en bouteilles.....	176
c) Les vins mousseux.....	180
Les cuvées.....	180
Types de vins et étapes dans la fabrication des vins mousseux	182
Quantités de bouteilles et demi-bouteilles	185
Les différentes qualités.....	187
2. Les vins mousseux façon de Champagne en Anjou : de l'objet de curiosité à la nouvelle industrie Ackerman-Laurance (1831-1850)	189
2.1. La nouveauté des vins façon de Champagne d'Anjou	189
2.2. L'événement 1838 : un tournant pour Ackerman-Laurance et les vins mousseux	192
2.2.1. La Société industrielle, l'exposition et les vins de monsieur Ackerman-Laurance en 1838	192
2.2.2. Vin champanisé ou vin façon de Champagne : considération et qualification d'une nouvelle industrie en Saumurois.....	195
2.3. La naissance d'une industrie des vins mousseux de Champagne en Anjou ..	200
2.3.1. Un engouement général	200
2.3.2. Une industrie de la champagnisation limitée mais en progression et bien considérée au milieu du siècle.....	203
3. Négoce des vins, fabrique et commerce des vins mousseux façon de Champagne (1842-1848)	210
3.1. Les principaux acteurs et actrices de la maison Ackerman-Laurance	210
3.1.1. Au bureau : direction et gestion des affaires.....	210
3.1.2. Sur la route : les voyageurs de commerce	215
3.1.3. En caves : les ouvriers, les journalier·ère·s	218
3.2. Le négoce des vins tranquilles (1842-1844)	230
3.2.1. Financer l'achat des vins.....	230
3.2.2. Pratiques et conditions d'achat des vins	232
a) Les commissionnaires en vins.....	233
b) Enlever et transporter les vins	237

c) Types de vins achetés	239
d) Les paiements.....	247
3.2.3. Pratiques et condition de la vente des vins	248
a) Une intense correspondance avec la clientèle	248
b) Charger, assurer et expédier les vins par bateau.....	253
c) Paiements, prix, quantité et localisation des clients	258
3.3. La fabrication et la commercialisation des vins mousseux (1842-1844)	261
3.3.1. Achat des vins pour les cuvées	261
3.3.2. Assembler et mélanger les vins pour créer les cuvées.....	270
3.3.3. Matières et matériels pour la mise en bouteille	274
a) Les bouteilles.....	274
b) Les bouchons.....	277
c) Ficelle, fil de fer et feuille d'étain	278
d) Étiquettes et marque à bouchons.....	281
3.3.4. La commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance.....	284
a) Les expéditions en 1842 et 1843	284
b) La commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance (1846-1848)	288
Prix et conditions de paiement.....	288
Conditions de vente et transport	289
Vendre les vins mousseux en Belgique, en Allemagne et en Angleterre	292

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX EPREUVES (1830-1866)..... 299

1. De la mise en péril à la construction de la famille Ackerman-Laurance.....	299
1.1. Une descendance frappée par la mort (1830-1849).....	300
1.2. Louis-Ferdinand Ackerman-Laurance : les années d'éducation et de formation (1838-1862)	301
1.2.1. Le déficit des sources, le silence des archives	301
1.2.2. Incertitudes et espoirs de la petite enfance	302
1.2.3. L'attention de la « bonne maman » Laurance aux conditions de vie et d'éducation de « Louis ».....	303
1.2.4. L'éducation de l'enfant par la scolarisation, la formation du négociant par l'apprentissage	306
2. Le négoce Ackerman-Laurance face à la faillite : un fait décisif dans son histoire au milieu du XIX^e siècle (1842-1848).....	308
2.1. Facteurs, acteurs et conséquences de la faillite sur le négoce et la famille ..	308
2.1.1. Procédure et conditions de la faillite	308
Causes de la faillite et règles de résolution	309
Les syndicats	312
Identité des créanciers	314
2.1.2. Les conséquences de la faillite sur le négoce et la famille Ackerman-Laurance.....	317
2.2. La mise en ordre de la maison Ackerman-Laurance	323
2.2.1. La mise en ordre des comptes et les affaires à liquider	323
2.2.2. Les activités à poursuivre	326
2.2.3. Le lent et inégal remboursement des créanciers.....	329
2.2.4. La normalisation des activités de la maison Ackerman-Laurance	337

3. La fin de de Jean-Baptiste Ackerman, le début du patrimoine Ackerman-Laurance (1863-1866)	344
3.1. Transmissions	344
3.1.1. Une cession familiale de la maison de négoce et d'industrie	344
3.1.2. Les conditions de vie de Jean-Baptiste et Émilie Ackerman	348
3.2. La mort en 1866 et ses conséquences sur le négoce familial	355
3.2.1. Le constat et la nouvelle du décès	355
3.2.2. La transmission d'un patrimoine à la société saumuroise	356
3.2.3. Les incertitudes autour de la sépulture et du testament	358
3.3. La succession : la modestie de Jean-Baptiste Ackerman, la richesse d'Émilie Laurance, la fortune Ackerman-Laurance	361
3.3.1. La maison Ackerman-Laurance : le seul bien de Jean-Baptiste Ackerman ...	361
3.3.2. Les biens propres d'Émilie Laurance et les biens de la communauté Ackerman-Laurance	363
3.3.3. La véritable succession : la rente annuelle et viagère sur la maison Ackerman-Laurance	368

SOMMAIRE

375

DEUXIEME PARTIE

377

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

377

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (1863-1894)

379

1. La réorganisation de la maison Ackerman-Laurance (1863-1880) ..

380

1.1. Paul Aubert et John Bishop, Bordeaux et Londres pour conquérir le monde 380

1.1.1. Paul Aubert : du commis-négociant au bras-droit

380

1.1.2. John Nathaniel Bishop : l'agent et directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres

384

1.1.3. Les ouvriers et ouvrières

387

1.2. La maison Ackerman-Laurance en Champagne : un essai de contrôle de la production et de la commercialisation des vins mousseux (1869-1883)

390

1.2.1. Les raisons de la création de la maison à Reims

390

1.2.2. Sous-traitance dans la fabrication et la commercialisation des vins de Champagne Ackerman-Laurance

392

1.2.3. Heurs et malheurs de la maison Ackerman-Laurance de Reims sous Edmond Gauthier

395

a) Les débuts d'Edmond Gauthier à Reims

395

b) La vente des vins de la Loire aux négociants de Champagne

397

c) Les difficultés de Gauthier, l'échec Ackerman-Laurance à Reims

402

1.3. Ackerman-Laurance en Angleterre (1863-1890)

406

1.3.1. Considérations générales sur la structure du commerce à l'étranger

406

1.3.2. Le marché de l'Angleterre et du Royaume-Uni

410

1.3.3. La maison Ackerman-Laurance de Londres

416

2. Innovations de produits, innovations de procédés

421

2.1.	1882, le début de la marque <i>Royal</i>	421
2.2.	La publicité du nom et des produits de la maison Ackerman-Laurance.....	426
2.2.1.	La publicité pour la clientèle professionnelle	426
2.2.2.	La publicité pour la clientèle particulière	432
2.2.3.	Les concours et les expositions.....	437
	a) Valorisations.....	437
	b) La participation aux expositions industrielles et universelles dans la seconde moitié du XIX ^e siècle	439
2.3.	Innovations et modernisation dans la production.....	444
2.3.1.	Modification et agrandissement de l'établissement	444
2.3.2.	Des voies de fer pour la production et la commercialisation des vins mousseux	448
3.	Vie de famille, vie privée de Louis-Ferdinand Ackerman.....	451
3.1.	Les femmes de la maison Ackerman-Laurance : des actrices indispensables	451
3.1.1.	Le mariage de Louis-Ferdinand Ackerman avec Marguerite Bineau.....	451
3.1.2.	La mort d'Émilie Laurance.....	453
3.1.3.	Naissances et mariages des trois filles	456
3.2.	Le placement de la fortune dans les biens immobiliers	460
3.3.	Politique et philanthropie	468
3.3.1.	La participation à la vie municipale.....	468
3.3.2.	Bonnes œuvres et sponsoring sportif.....	472
	a) Bienfaisance	472
	b) Participation aux sports et événements sportifs	475
4.	La guerre des Champenois aux vins mousseux Saumurois (1890- 1894) 477	
4.1.	Une bataille pour l'utilisation du mot Champagne : le procès du syndicat du commerce des vins de Champagne contre la maison Ackerman-Laurance	477
4.1.1.	Les enjeux du procès pour les parties.....	477
4.1.2.	La première charge (1890-1891)	480
4.2.	L'encre et le fer : les forces engagées par la maison Ackerman-Laurance ...	483
4.2.1.	La mobilisation des acteurs en France	483
4.2.2.	La mobilisation des acteurs du réseau Ackerman-Laurance en Angleterre ...	487
4.3.	Du jugement de la Cour d'appel d'Angers à la Cour d'appel de Paris (1891-1894).....	493
4.3.1.	La décision de la cour d'Angers en décembre 1891 et la réaction Ackerman-Laurance.....	493
4.3.2.	L'enjeu de l'acceptation du recours par la chambre des requêtes de la Cour de cassation (1892-1893)	497
4.3.3.	La confirmation de l'arrêt de la Cour d'Angers par la Cour d'appel de Paris : la fin d'une ère (1894)	502
CHAPITRE 5 – LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR : NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX ^E SIECLE (1894-1904)..... 509		
1.	Création et organisation de la société anonyme pendant la première décennie (1894-1903)	510
1.1.	Origines et fondements de la société anonyme	510
1.1.1.	Les conséquences du procès : la dissolution de l'association avec Bishop....	510

1.1.2. La création de la société anonyme : fondateurs, capital, actionnaires et organisation	513
1.2. Au cœur de l'administration de la Compagnie sous Paul-Aubert (1894-1904) 523	
1.2.1. Les grandes décisions.....	523
a) Changements dans la production	523
b) Changements dans la commercialisation	525
1.2.2. Des chiffres sur le volume de production et d'exportation	528
1.2.3. Les assemblées générales.....	531
a) Actifs et passifs de la société.....	531
b) Les charges d'exploitation dans le compte des pertes et profits.....	534
c) Les bénéficiaires nets, les fonds de prévoyances et les dividendes	538
1.3. Le travail dans la Compagnie générale des vins mousseux : de l'ouvrier en caves aux hommes du bureau	544
1.3.1. Les hommes et les femmes en caves.....	544
a) Les ouvriers et les ouvrières.....	544
b) Le chef de caves.....	547
1.3.2. Le Bureau.....	549
a) Les employés.....	549
b) Les administrateurs	555
Le gendre De Laulanié et les frères De Luze	555
Paul Aubert.....	562
Louis-Ferdinand Ackerman	565
2. Dry-Royal et Brut-Royal : de la production à l'exportation mondiale (1894-1903)	568
2.1. Fabriquer les Royal (1894-1914)	569
2.1.1. L'achat des vins et la création des cuvées	569
2.1.2. Des données sur la production des Royal	573
2.1.3. Les étapes de la fabrication du Royal.....	576
a) Le tirage	576
b) Du vin brut au vin dégorgé	578
c) Du vin dégorgé au vin emballé	582
2.2. « God Save the Royal » : la part de Londres et du Royaume-Uni dans la commercialisation des Royal (1894-1903)	583
2.2.1. Dépenses de publicité et réseau d'agents.....	583
a) Dépenses de publicité	583
b) Les principaux agents du Royaume-Uni	585
c) Les échantillons.....	591
2.2.2. Des données précises sur les exportations de Royal vers l'Angleterre.....	595
a) Des données quantitatives	595
b) Données qualitatives : qualités, formats, acteurs et villes de la commercialisation des Royal au Royaume-Uni	598
2.3. Les exportations à l'étranger : un réseau mondial sous influence britannique.....	603
2.3.1. Au-delà des mers : Raymond de Luze, un voyageur à la conquête du monde 603	
a) Le voyage autour du monde de Raymond de Luze.....	603
b) L'Amérique du Nord : un marché privilégié par Raymond de Luze.....	606
2.3.2. Réseaux et exportations dans le monde.....	612
a) Évolution générale des expéditions de Royal dans le monde : <i>ante</i> 1895 à 1903	612

b) Régions et pays des expéditions mondiales de Royal en 1894, 1898 et 1902.....	614
--	-----

CHAPITRE 6 – CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914) 623

1. Crise intestine et bouleversements à la tête de l'entreprise	624
1.1. Une violente valse saumuroise (novembre 1903-avril 1904)	624
1.1.1. La sortie de piste de Paul Aubert.....	624
1.1.2. L'entrée en scène de Raymond de Luze	631
1.2. L'agonie des agents Bishop & Sons (1904-1909).....	634
1.2.1. Une situation financière toujours compliquée, des affaires en baisse	634
1.2.2. Mort d'un fils, survie d'un père	636
2. Des changements pour des résultats contrastés sous Raymond de Luze 639	
2.1. Des changements à Saint-Hilaire-Florent : nouvelle direction et modification dans la production	640
2.1.1. Une nouvelle direction à l'administration de la compagnie	640
2.1.2. Une autre organisation du travail	643
2.1.3. Des volumes de production plus faibles et une diversité des qualités.....	644
2.2. La recherche de voies alternatives dans la commercialisation.....	649
2.2.1. Organisation	649
a) Consolider le réseau d'agents.....	649
b) Défendre la vente des Royal sur les marchés de consommation	653
c) Les dépenses de publicité	656
2.2.2. Volumes et natures des vins mousseux expédiés	658
a) Expéditions globales de 1904 à 1914.....	658
b) De nouvelles qualités de vins mousseux expédiées.....	659
c) Les expéditions de Royal	663
2.2.3. Destinations outre-Manche, destinations mondiales.....	665
a) Les expéditions au Royaume-Uni : 1906-1910-1914.....	665
b) Des expéditions dans le monde	670
2.3. La décroissance du bénéfice brut, une baisse limitée des bénéfices nets, une évolution contrastée des dividendes.....	676
2.3.1. Une politique de prévoyance	676
2.3.2. La baisse du bénéfice brut, la réduction des charges d'exploitation	677
3. La fin d'une direction familiale de l'entreprise Ackerman-Laurance. 685	
3.1. La démission de Frédéric de Luze.....	685
3.2. Le départ de Ludovic de Laulanié et l'éphémère administration de Raoul de Dananche	687
3.3. Le retrait et la mort de Louis-Ferdinand Ackerman	689

ÉPILOGUE – 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE..... 697

1. Une date de fondation créée par Louis-Ferdinand Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle.....	697
2. Des récits publicitaires et historiques vagues et partiels.....	701
3. Un bouillonnement autour du centenaire	706
4. Une historiographie contemporaine confuse	709

CONCLUSION	713
SOMMAIRE	729
SOURCES MANUSCRITES	731
1. Archives nationales, site de Pierrefitte-sur-Seine	731
Série BB : ministère de la Justice	731
Sous-série BB/11 – naturalisation.....	731
2. Archives départementales de Maine-et-Loire	731
2.1. Archives privées - Série J – Archives d’entreprise – 222 J Ackerman-Laurance.....	731
Avant 1866	731
1866-1894	732
1894-1915	733
2.2. Archives publiques toutes périodes.....	735
Registres d’État civil.....	735
a) Sous-série 5 E – Notaires	737
2.3. Archives Révolutionnaires et Modernes (1790-1940)	738
Série M - Administration générale et économie du département (1800-1940)	738
Sous-série 2 M* :.....	738
Sous-série 3 M : plébiscites et élections	738
Sous-série 6 M : Population, affaires économiques et statistiques	741
Sous-série 7 M : Agriculture, eaux et forêts	741
Sous-série 64 M – Commerce et industrie : chambres consultatives, chambres de commerce et industrielles.....	742
Sous-série 66 M – Commerce et industrie : bourses de commerce, agents de change, courtiers, faillites, établissement de crédit, prêts	742
Sous-série 67 M – Commerce et industrie, rapports : renseignements généraux, enquêtes sur le commerce et l’industrie, situations, matières diverses.....	743
Sous-série 70 M – Commerce et industrie : travail	743
Sous-série 72 M – Industrie, inventions et brevets d’invention.....	744
Série P – Finances, Cadastres, postes	744
Sous-série 3 P : Cadastre	744
Série Q – Domaines, enregistrement, hypothèques	744
Sous-série 3 Q – Administration de l’enregistrement et timbre	744
Bureau de Saumur	744
Sous-série 4 Q –Hypothèques	745
Série U – Justice	748
Série 1 U – Fonds de la Préfecture	748
Série 6 U – Tribunal de commerce de Saumur	748
Série Z – Sous-Préfecture.....	749
Sous-série 4 Z – Sous-préfecture de Saumur	749
Série W – Hypothèques.....	749
Sous-série 2114 W – Conservation des hypothèques de Saumur.....	749
3. Archives départementales d’Indre-et-Loire	749
4. Archives départementales des Deux Sèvres et de la Vienne	750
5. Archives départementales des Yvelines.....	750
6. Archives de la ville de Paris.....	750
7. Archives municipales de Vernantes (Maine-et-Loire)	751
8. Archives municipales de Saumur	751
Série D – Administration générale de la commune	751

Sous-série 2 D : Table des délibérations du Conseil municipal	751
Série F – Population, économie sociale, statistique	751
Sous-série 2 F : Commerce et industrie	751
Sous-série 3 F : Agriculture	752
Sous-série 5 F : Travail	752
Série Fi – iconographie.....	752
Série H – Affaires militaires	752
Sous-Série 1 H : Recrutement et conscription	752
Sous-série 3 H : Garde nationale	752
Série I – Police, justice, hygiène.....	753
Sous-série 1 I.....	753
a) Vendanges	753
b) Police des inhumations	753
Sous-série 2 I.....	753
a) Passeports, demandes, enregistrement, livres à souches	753
b) Souscriptions	753
Série G – Contributions et cadastres	754
Contributions directes	754
Série N – Biens communaux	754
Sous-série 4 N : Cimetière, Concessions.....	754
Série R : Enseignement, action culturelle, sports, tourisme	754
Série Z – Fonds privés entrés par voie extraordinaire	755
Sous-série 33 Z : La Persévérance, loge maçonnique sous les auspices du Grand Orient de France	755
Sous-série 1 Z : Pièces isolées ou petits fonds.....	755
255 W – Fonds Moderne de la commune déléguée de Saint-Hilaire-Saint-Florent ...	755
D – Administration générale de la commune	755
E – État civil	755
F – Population, économie, statistique	755
9. Collections privées	755
Don de Francine Roussy – (versé aux Archives départementales de Maine-et- Loire) 755	
Orchidées, Maisons de vin – Saint-Hilaire-Saint-Florent	756
Collection personnelle – (à verser aux Archives départementales de Maine-et- Loire) 757	
10. Sitographie.....	758
SOURCES IMPRIMEES	759
Almanachs, annuaires et annales	759
Bulletins et comptes-rendus de sociétés savantes locales.....	759
Catalogues, journaux et rapports d’exposition	760
Dictionnaire	761
Littérature	761
Livres, essais, notices et rapports	761
Périodiques	763
BIBLIOGRAPHIE	765
Atlas, dictionnaires, encyclopédies, manuels, essais, ouvrages et articles méthodologiques ou historiographiques	765

Histoire générale de la France et du monde à l'époque contemporaine (XIX^e-XX^e siècles)	767
Histoire économique et sociale	768
Histoire des entrepreneurs, des entreprises et des entreprises familiales ..	771
Histoire de la vigne, des vins et des vignobles	776
Études à l'échelle nationale et internationale	776
Études régionales en France (hors région des Pays de la Loire).....	779
Histoire de la vallée de la Loire et de l'Anjou-Saumur	781
Histoire régionale et départementale.....	781
Histoire de Saumur.....	782
Histoire des vignobles, de la vigne et des vins d'Anjou et de Saumur.....	783
TABLE DES MATIERES.....	785
TABLE DES CARTES	795
TABLE DES FIGURES.....	797
TABLE DES IMAGES	799
TABLE DES GRAPHIQUES	801
TABLE DES TABLEAUX	805
ANNEXES	809

Table des cartes

Carte 1 : Villes de France du réseau de négoce et de fabrication des vins mousseux façon de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, 1830-1842	167
Carte 2 : Localisation des crus achetés par la maison Ackerman-Laurance dans le vignoble Saumurois en 1844 et 1846.	243
Carte 3 : Nombre de clients par ville de Belgique pour les vins en pièces de la maison Ackerman-Laurance, 1846.....	261
Carte 4 : Localisation des propriétés voisines de l'établissement Ackerman-Laurance entre 1869 et 1876	446

Table des figures

Figure 1 : Chronologie de la participation des chefs de la maison Ackerman-Laurance au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1871-1914469

Table des images

Image 1 : En-tête d'un billet à vue Ackerman-Laurance, 20 février 1845	154
Image 2 : Gravure représentant le chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance	228
Image 3 : Liste des maisons et marques de vin mousseux de Saumur dans l'ouvrage d'Henry Vizetelly, 1879	427
Image 4 : Publicité « Ackerman-Laurance's Dry-Royal » destinée aux hôteliers et traiteurs dans le magazine <i>The Caterer</i> , 15 avril 1890	430
Image 5 : Publicité sur les Dry-Royal et Brut-Royal recto-verso Ackerman-Laurance dans la revue <i>The Caterer</i>	430
Image 6 : Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.	432
Image 7 : <i>Slips</i> publicitaires des vins « Royal » de la maison Ackerman-Laurance, v. 1885-1886	433
Image 8 : Projet de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886	435
Image 9 : Facsimilé de tableau publicitaire pour les gares en Écosse, vers 1887-1894	435
Image 10 : Cartes à jouer Ackerman-Laurance, vers 1910	436
Image 11 : Médaillons commémorant les récompenses obtenues par Jean-Baptiste Ackerman dans les expositions sur l'en-tête d'un prix courant, 1887.	438
Image 12 : Certificat de mérite de 1 ^{ère} classe, médaille d'argent de la maison Ackerman-Laurance à l'exposition international de Calcutta, 1883-1884	440
Image 13 : Photographie du kiosque Ackerman-Laurance place des Quinconces, XIII ^e exposition de Bordeaux, 1895	441
Image 14 : Photographie d'un chantier d'habillage et d'emballage devant l'entrée des caves avec voies ferrées, 13 août 1900	449
Image 15 : Lithographie du château de Jalesnes et de ses douves, 1899	465
Image 16 : Menu du Mouquin Restaurant & Wine Co, 1901.	608
Image 17 : Photographie de l'hôtel et café Martin à New-York, 1890	611

Image 18 : Étiquette « Cuvée Réservee aux alliés » de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur destinée à Louis Simon, Bocé (Maine-et-Loire), juillet 1915.....	685
Image 19 : Caveau de famille de « Louis Ackerman » dans le cimetière de Nantilly, Saumur.....	694
Image 20 : Étiquette Dry Comet de la maison Ackerman-Laurance avec la mention <i>established 1811, 1882</i>	700
Image 21 : Photographie du banquet de la <i>Wine and Spirit Trade's Benevolent Society</i> présidé par Raymond de Luze, 25 avril 1911, Londres.....	709
Image 22 : Chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur devant l'entrée principale des caves, 1900.....	712
Image 23 : L'inscription du nom de l'entreprise et l'horloge dans la pierre au-dessus de l'entrée des caves Ackerman, vers 1925.	712

Table des graphiques

Graphique 1 : Contributions de Jean-Baptiste Ackerman de 1832 à 1848	134
Graphique 2 : Contributions et rang de Jean-Baptiste Ackerman parmi les censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848	136
Graphique 3 : Contributions des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur dont Ackerman-Laurance, 1832-1848	158
Graphique 4 : Rémunération des frères Bourdon et des ouvriers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842- octobre 1843.....	222
Graphique 5 : Expéditions mensuelles de bouteilles de vin de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, décembre 1842-août 1843	285
Graphique 6 : Répartition estimative de la rente annuelle et viagère entre Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance, 1864-1871.....	370
Graphique 7 : Volumes mensuels des expéditions de bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne par Pagnon, juillet 1871- février 1872	394
Graphique 8 : Nombre d'acteurs par pays du réseau étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868	407
Graphique 9 : Exportation de caisses de vins mousseux de marque « Royal », 1882-1887	425
Graphique 10 : Valeur à l'are des principales propriétés foncières de Louis-Ferdinand Ackerman, 1869-1897.....	467
Graphique 11 : Répartition du capital social par catégorie d'actions et actionnaire en 1894	515
Graphique 12 : Répartition et identité des actionnaires de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, non compris les trois actionnaires fondateurs, 1894-1895	519
Graphique 13 : Volume d'expéditions des bouteilles de vins mousseux et des vins en fûts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1893-1903	531
Graphique 14 : Évolution du bénéfice brut et des charges principales, 1895-1903	535
Graphique 15 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyance et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1895-1903	543
Graphique 16 : Consommation de vin des contremaîtres et des ouvriers de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, mai 1902-octobre 1904	545

Graphique 17 : Évolution des appointements des employés de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1914.....	552
Graphique 18 : Évolution des revenus d'Étienne Girault sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1901-1914.....	555
Graphique 19 : Avoirs de Paul Aubert sur la maison Ackerman-Laurance, 1900-1903	564
Graphique 20 : Principaux revenus de Louis-Ferdinand Ackerman sur les titres financiers détenus sur la compagnie et de capitaux extérieurs, 1900-1903.....	568
Graphique 21 : Origines, quantités et prix moyens de vins achetés en novembre 1898 par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur.....	571
Graphique 22 : Volume annuelle des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903.....	574
Graphique 23 : Évolution des dépenses de publicités en Angleterre et en France de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903.....	585
Graphique 24 : Évolution des dépenses totales des échantillons de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903	592
Graphique 25 : Évolution du nombre de caisses de Royal exportées en Angleterre dont échantillons (Goodwill), 1882-1903.	594
Graphique 26 : Volumes d'expéditions annuelles de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1903.....	596
Graphique 27 : Nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1895-1903	598
Graphique 28 : Nombre de caisses, taille des contenants et qualités des « Royal », expédié au Royaume-Uni, 1895-1899-1903.	600
Graphique 29 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1882-1903	613
Graphique 30 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1894	615
Graphique 31 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1898.....	617
Graphique 32 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1902	619
Graphique 33 : Projets de tirage des cuvées en 1904, 1905 et 1907	646
Graphique 34 : Volume annuel des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1904-1914.....	648

Graphique 35 : Évolution des volumes en hectolitres et valeurs en francs de cuvées de Royal, 1899-1914.....	649
Graphique 36 : Évolution des dépenses de publicité de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1914.....	657
Graphique 37 : Volume annuel d'expédition de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1904-1914.....	659
Graphique 38 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1904.....	660
Graphique 39 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1909.....	661
Graphique 40 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1914.....	662
Graphique 41 : Évolution du nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1904-1914.....	664
Graphique 42 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1904-1914.....	671
Graphique 43 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1906.....	673
Graphique 44 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1910.....	674
Graphique 45 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1914.....	676
Graphique 46 : Évolution du bénéfice brut, des principales charges d'exploitation et du bénéfice net, 1904-1914.....	678
Graphique 47 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyances et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1904-1914.....	682

Table des tableaux

Tableau 1 : Évaluation des produits agricoles du négoce Ackerman-Laurance à partir des comptes localisés, 1830-1842.....	166
Tableau 2 : Comparaison des volumes, valeur et part dans l'actif des inventaires des vins de la maison Ackerman-Laurance, 1842-1843.....	172
Tableau 3 : Nombre de cuvées et leur volume en bouteilles, 1838-1842	182
Tableau 4 : Compte détaillé des ouvriers, journaliers et journalières de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842-octobre 1843	224
Tableau 5: Répartition du capital, intérêts et dividende de l'opération des vins sur la Belgique de 1844, maison Ackerman-Laurance	232
Tableau 6 : Types de vins achetés et vendus pour l'opération des vins pour la Belgique, 1844 et 1846.....	240
Tableau 7 : Bilan des achats et de l'emploi des vins de 1844 pour les cuvées de vin mousseux Ackerman-Laurance.....	263
Tableau 8 : Bilan des achats de vins destinées aux cuvées de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1844	269
Tableau 9 : Répartition des vins de 1844 dans les cuvées pour vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance	272
Tableau 10 : Vins mousseux en bouteilles sur divers points comptés dans l'inventaire de la maison Ackerman-Laurance en 1842.....	287
Tableau 11 : Répartition des créanciers par profession, statut et lieu de domiciliation, octobre 1842.....	316
Tableau 12 : Classement nominal des créanciers de la maison Ackerman-Laurance selon le passif, septembre 1842.....	320
Tableau 13 : Première répartition du dividende de 10% et montant des créances Ackerman-Laurance, août 1843.....	333
Tableau 14 : État des répartitions aux créanciers de la maison Ackerman-Laurance, août 1843.....	340
Tableau 15 : Répartition du 4 ^e dividende de 10% aux créanciers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1846	342
Tableau 16 : Bilan de la société Ackerman-Laurance, 31 octobre 1862	347
Tableau 17 : Capital et rente annuelle et viagère de Jean-Baptiste Ackerman et son épouse sur la société Ackerman-Laurance	347

Tableau 18 : Composition et valeur du vestiaire de la veuve Ackerman, Émilie Laurance, d'après l'inventaire après-décès du 6 avril 1866.....	354
Tableau 19 : Noms, fonctions et lieux de résidence des hommes directement employés par la maison Ackerman-Laurance sous Louis-Ferdinand Ackerman, 1864-1868	388
Tableau 20 : Circulaire sur les cuvées de vins tranquilles et les vins bruts de la maison Ackerman-Laurance de Saumur destinés aux maisons de Champagne, 1871	399
Tableau 21 : Profession renseignée des titulaires de comptes à l'étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868.....	409
Tableau 22 : Prix de vente et commissions sur les vins mousseux de Saumur et de Reims pour l'agence de la maison à T.W.J. Kelly de Dublin	413
Tableau 23 : Bilan des commandes de vins mousseux de Champagne de la maison Ackerman-Laurance de Londres auprès de la maison de Reims, 1873-1875 ; 1876-1877	418
Tableau 24 : Identité, localisation et nombre de bouteilles et de demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne commandé par la clientèle anglaise de la maison Ackerman-Laurance de Londres, décembre 1873-octobre 1877.....	420
Tableau 25 : Prix courant et conditions d'achat des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1882.....	429
Tableau 26 : Dépenses de bienfaisance de la maison Ackerman-Laurance, 1910-1915	475
Tableau 27 : Dossier des pièces produits par Ackerman-Laurance pour la cour d'Angers, 1891	492
Tableau 28 : Composition et commentaires du général Chevals sur la Chambre civile de la Cour de cassation de Paris dans l'optique du procès Ackerman-Laurance, février 1894.....	504
Tableau 29 : Frais du procès Ackerman-Laurance contre le syndicat du commerce des vins de Champagne à l'issu du rejet du pourvoi par la Cour de cassation, avril 1894.	506
Tableau 30 : Apports en nature et en espèces des fondateurs au capital social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, novembre 1894	517
Tableau 31 : Compte de pertes et profits de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, en Francs, 1895-1903.....	542

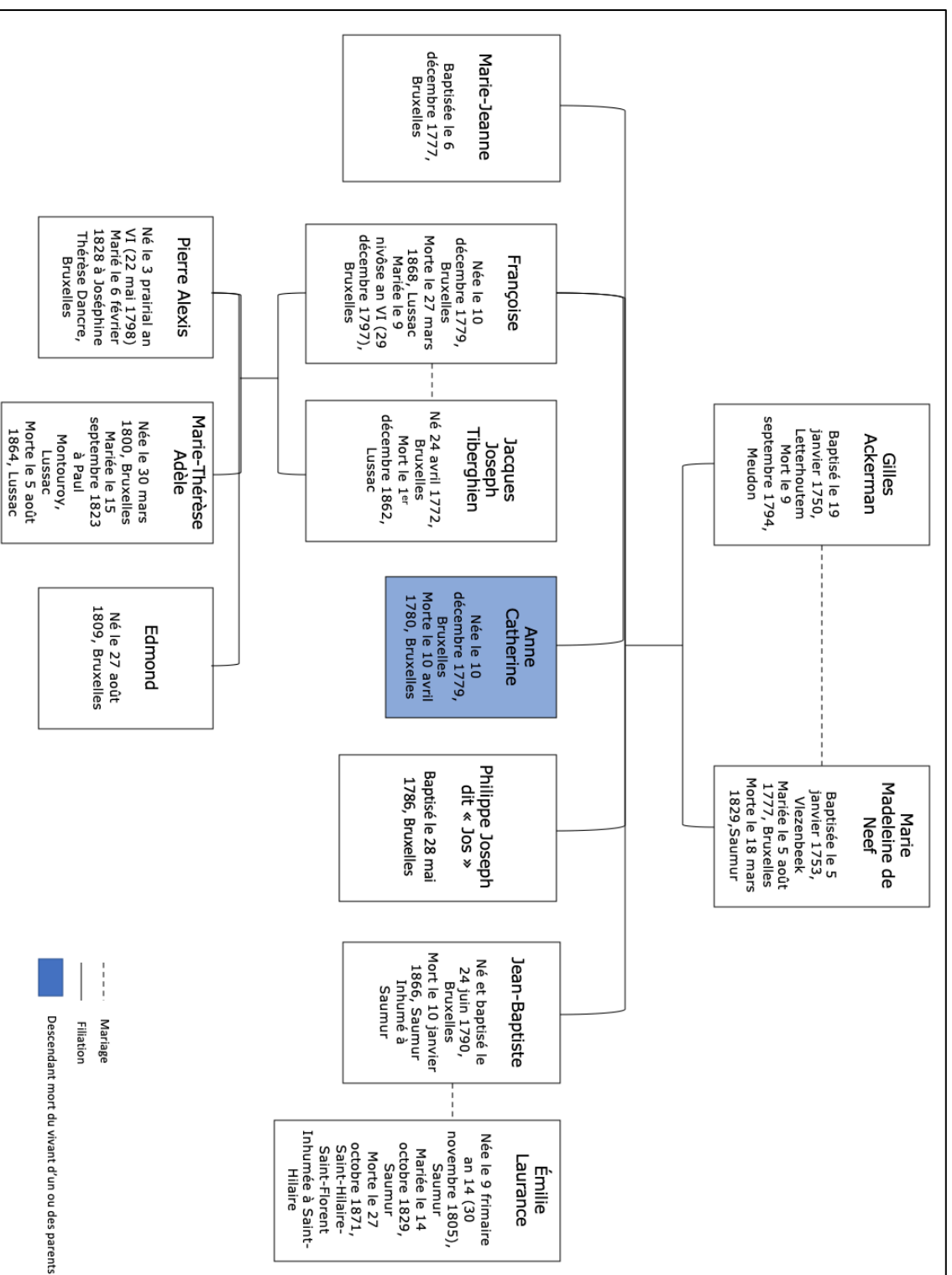
Tableau 32 : Achat des vins du domaine de Goupillon à Neuillé par la Compagnie à Ludovic de Laulanié, 1898-1908	557
Tableau 33 : Avoirs de Ludovic de Laulanié sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903, en Francs.....	558
Tableau 34 : Avoirs du compte de l'administrateur Raymond de Luze dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, exercices 1900-1903, en francs	560
Tableau 35 : Valeurs et Parts des Avoirs du compte d'administrateur délégué de Paul Aubert dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903	563
Tableau 36 : Composition en litres et coûts en francs des liqueurs supérieures d'expédition A5 et B5, v. 1906-1911	581
Tableau 37 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1895.....	601
Tableau 38 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1903.....	602
Tableau 39 : Projet de primes annuelles des ouvriers et ouvrières à partir du 31 décembre 1913.....	644
Tableau 40 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1906.....	667
Tableau 41 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1914.....	670

Annexes

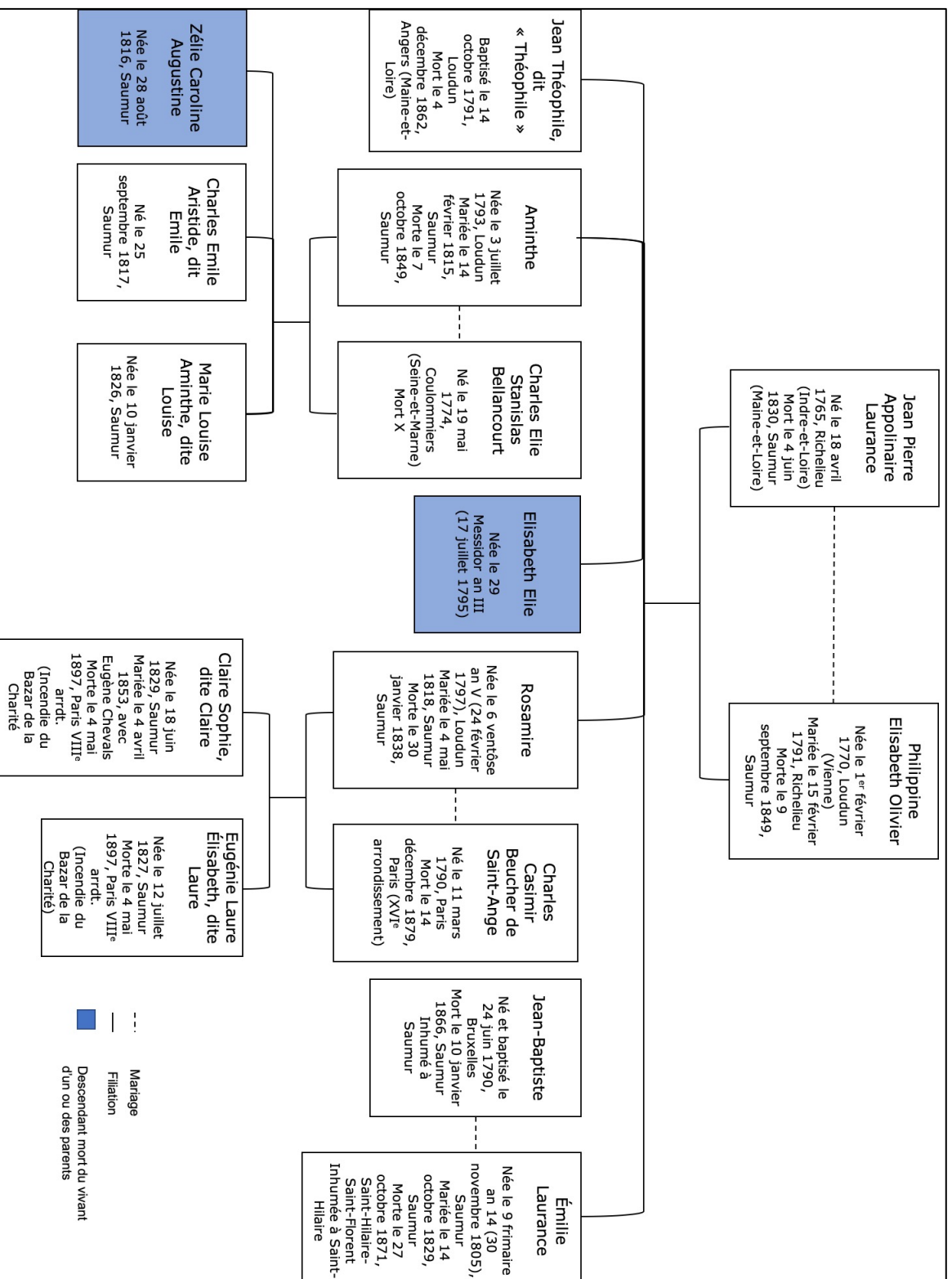
Annexe 1 : Arbre généalogique descendant de Gilles Ackerman et Madeleine de Neef	811
Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier	812
Annexe 3 : Présence de Laurance-Olivier dans la liste des notables commerçants de la ville de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur, 1811.....	813
Annexe 4 : Patentes de négociant Théophile Laurence (sic) et Paul Levesque Desvarrannes, déclarées et signées par Jean-Baptiste Ackerman	815
Annexe 5 : Détail de la signature de Jean-Baptiste Ackerman, 20 août 1827 ..	816
Annexe 6 : Retranscription de la lettre de demande de délivrances de lettres de naturalisation de Jean-Baptiste Ackerman au roi Louis-Philippe, 17 octobre 1830	816
Annexe 7 : Lieux du négoce et d'habitation des familles Laurance et Ackerman à Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent, première moitié du XIX ^e siècle	818
Annexe 8 : Retranscription de la note « Sur la culture des amaryllis, par M. Ackerman, négociant, membre du comice horticole », 1838	819
Annexe 9 : Évolution des contributions et rang Ackerman-Laurance parmi les électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur 1832 à 1848.	823
Annexe 10 : Millésimes, couleurs, origines et dénominations des vins présentés par les trois fabricants de vins champanisés à l'exposition de 1849-1850.	824
Annexe 11 : Inventaires des cuvées de bouteilles et demi-bouteilles de vin mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1842-1843	825
Annexe 12 : Circulaire sur les vins Ackerman-Laurance adressée sa clientèle, 16 novembre 1844, recto et verso	826
Annexe 13 : Chantier de dégorgement dans les caves de Louis Duvau aîné, au château de Varrains, vers 1879	828
Annexe 14 : Facture récapitulative des pièces et demi-pièces de vins de 1846 de la maison Ackerman-Laurance pour l'exportation en Belgique et en Hollande..	829
Annexe 15 : Épreuve d'un tableau publicitaire pour les vins Dry-Royal Ackerman-Laurance, ap. 1882.	830

Annexe 16 : Arbre généalogique descendant de Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance	831
Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 1866	832
Annexe 18 : Classement des trois premiers pays importateurs des vins de Gironde et autres vins français, en fûts et en bouteilles, 1879-1893.....	833
Annexe 19 : Marques avec le mot Royal déposées par les maisons de vins mousseux du Saumurois au tribunal de commerce, 1811-1914.....	834
Annexe 20 Expositions et récompenses de la maison Ackerman-Laurance, 1838-1910	836
Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.	837
Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau	838
Annexe 23 : Ensemble des biens immobiliers achetés par Louis-Ferdinand Ackerman seul ou en collectif dans le saumurois, de 1863 à 1897.....	839
Annexe 24 : Volume de production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914	841
Annexe 25 : Organigramme de la société anonyme Compagnie générale des vins mousseux de Saumur – maison Ackerman-Laurance, 1894-1914.....	842

Annexe 1 : Arbre généalogique descendant de Gilles Ackerman et Madeleine de Neef



Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier



Annexe 3 : Présence de Laurance-Olivier dans la liste des notables commerçants de la ville de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur, 1811

1811
1. 21. 26. J
1. 8. 2. 2.

Tribunal de Commerce de Saumur.
Négocians, Notables de l'Arrondissement pour composer
Le Collège Electoral.

N.º d'ordre	Noms des Commerçans	Domicile	Genre de Commerce	Observations
1	Arvil	Saumur	Draperie et soierie	Ancien Juge suppléant considér.
2	Babin Allain	38	Vins, fruits et huile en gros	Juge suppléant actuel au Tribunal de Commerce, et tunc.
3	Bochetot-Bureau	maison Bureau	Fabrique de Chapellerie et Soierie	Juge actuel du Tribunal de Commerce.
4	Boileau, Julien jeune	id.	Vins, huile etc. en gros	Ancien Juge
5	Bureau-Scelle	38	fer en gros	Juge actuel et tunc et instruit
6	Bouquain Jean	30m	Epiceries en détail, vins et fils en gros.	Juge actuel et tunc
7	Bureau.	Doué	fer en Gros	
8	Chesneau-Blaclair	Saumur	Epicerie Mouscellier en gros	fortunes considérables.
9	Cicouac-Maschalland	id.	Vins, blés, huiles en gros	(Cicouac) sans naissance Cicouac sous le rap. par le Juge Commissaires de l'Etat. Probite.
10	Couffeneau-Buard	id.	Epiceries en Gros	
11	Coutillier	30.	Pharmacien.	
12	Dejoux Laine	38	Imprimerie	
13	Foullain-Godévie	30	Epiceries en Gros et en détail	
14	Huroy.	30	Merceries en Gros.	Juge suppléant actuel et tunc.
15	Buard-Duaigneau aîné	id.	huiles et fruits en gros	
16	Jamet	id.	Quincaillerie en Gros.	
17	Lambert aîné	id.	soierie, Epicerie Mouscellier	
18	Laurance-Olivier	id.	Bureau	
19	Maugras-Cicouac	30	Vins, blés, huiles en Gros.	Juge suppléant très considér.

N. Ordre	Noms des Commerçants	Domicile	Observations
20	Médard Foucault	Saumur, Vins, huiles en Gros	
21	Maurice Dubouché	Saumur, Saumur	
22	Métayer Boutevin	Saumur, Saumur	
23	M. Casseur aîné	Saumur, Mercerie en Gros	Président actuel du Tribunal de Commerce, très considéré
24	Pupier aîné	Saumur, Mercerie en Gros	Juge actuel estimé, répute d'opinion publique, ancien des affaires qui a toujours fait honorablement
25	Vachou Gabriel	Saumur, Mercerie en Gros	réputé d'opinion 18 ans d'avis ancien. Juge estimé

La présente liste de 25 Commerçants Notables de l'Arrondissement de Saumur Destinés conformément à l'art 619 du Code de Commerce à former le Collège Electoral appelé à nommer les Juges du Tribunal de Commerce de Saumur, Arrêté par le Préfet de Maine et Loire pour être soumis à l'approbation de son Excellence le Ministre de l'Intérieur

Du Préfeture, à Angers, le 6 Janvier 1811.
L'Auditeur Préfet de Maine et Loire
Signé Baron de Belsj.

Vu et Approuvé la Liste ci-dessus et des autres parts.
Paris, ce 25 Janvier 1811, Le Ministre de l'Intérieur Comte de L'Empire. Signé Montalivet.

Pour Copie Conforme
Le Secrétaire Général
M. de Lamoignon

Source : ADML, 1 U 40, Liste des notables commerçants de la ville de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur, 1811.

Annexe 4 : Patentes de négociant Théophile Laurence (sic) et Paul Levesque Desvarannes, déclarées et signées par Jean-Baptiste Ackerman

N^o 110.

Laurence
Théophile
Paul Levesque
Desvarannes

D^u *Paul Levesque Desvarannes* a été délivré une Patente
 d' *Théophile Laurence* a été délivrée une Patente
 domiciliés dans la Commune de *Desvarannes*, 3^e Section,
 dont la population est de *1015* âmes, sur la présentation faite par
 le dit *Jean-Baptiste Ackerman* de la quittance qui lui a été expédiée
 ce *10* sous le N^o *1896* par M. *Jean-Baptiste Ackerman*
 Receveur des Contributions directes, auquel le dit *Jean-Baptiste Ackerman*
 a payé la somme de *100* francs et a été sorti le *10* jour de ladite Patente
 pour par le dit *Jean-Baptiste Ackerman* pendant l'an *1896* et a été
 d' *Théophile Laurence* et a été

N^o 111.

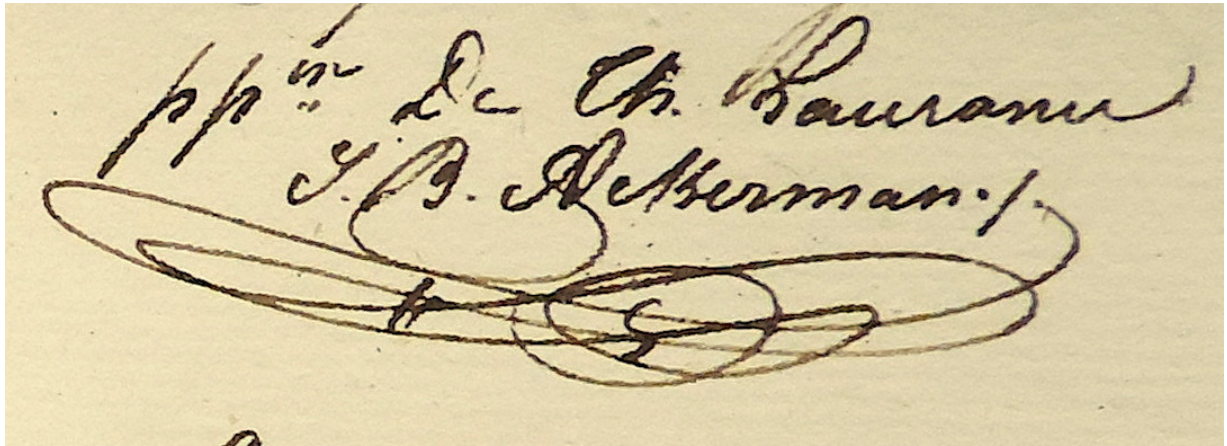
Laurence
Théophile
Paul Levesque
Desvarannes

D^u *Paul Levesque Desvarannes* a été délivré une Patente
 d' *Théophile Laurence* a été délivrée une Patente
 domiciliés dans la Commune de *Desvarannes*, 3^e Section,
 dont la population est de *1015* âmes, sur la présentation faite par
 le dit *Jean-Baptiste Ackerman* de la quittance qui lui a été expédiée
 ce *10* sous le N^o *1896* par M. *Jean-Baptiste Ackerman*
 Receveur des Contributions directes, auquel le dit *Jean-Baptiste Ackerman*
 a payé la somme de *100* francs et a été sorti le *10* jour de ladite Patente
 pour par le dit *Jean-Baptiste Ackerman* pendant l'an *1896* et a été
 d' *Théophile Laurence* et a été

J. B. Ackerman
J. B. Ackerman

Source : AMS, 1 G 81, Registre des patentes, 1827, n°150, Laurence (sic) Théophile et n0151, Lesvesques Desvarannes.

Annexe 5 : Détail de la signature de Jean-Baptiste Ackerman, 20 août 1827



Source : AMS, 1G81, Registre des patentes, 1827, n°150, Laurence (sic)
Théophile.

Annexe 6 : Retranscription de la lettre de demande de délivrances de lettres de naturalisation de Jean-Baptiste Ackerman au roi Louis-Philippe, 17 octobre 1830

Sire,

Né à Bruxelles en 1790, mes souvenirs les plus reculés ne me rappèlent qu'administration Française que lois françaises, et ces glorieuses couleurs que Jemmapes fit flotter sur toute la Belgique.

Lorsqu'en 1814 les armées françaises accablées et non vaincues, furent forcées d'évacuer les Pays-Bas, je suivis un drapeau qui étoit devenu le mien, je vins fixer mon domicile...

Domicile sur le vieux sol de France que je n'ai plus quitté depuis ; une française est devenue ma femme.

Par le traité de 1815, un délai fut accordé aux Belges pour faire leur déclaration et s'ils vouloient conserver leurs droits de citoyens français.

Mais le drapeau tricolore avait disparu ; sous une dynastie décrépite, la France étoit courbée sous un joug odieux ; évitant de la subir, je restai néanmoins sur le sol de France, mais sans faire aucune déclaration, attendant toujours des tems (sic) meilleurs qui sont arrivés enfin.

Selon la rigueur de la loi j'ai encouru la déchéance de mes droits, mais cette rigueur, Sire, doit-elle m'être appliquée ?

La déchéance encourue vis-à-vis des Bourbons doit-elle m'être apper par le Roi-Citoyen ? Pour avoir eu horreur du despotisme, serai-je repoussé par la France

régénérée ?...

J'ose espérer que non et que V.M. daignera m'accorder le titre et les droits de citoyen françois dot mon cœur et mes sentimens me disent que je suis digne et déjà mes concitoyens adoptifs m'ont jugé tel, puisqu'ils m'ont fait l'honneur de m'élire pour un de leurs chefs dans la Garde nationale nouvellement organisée.

En recevant avec orgueil et reconnaissance ce beau nom de François, je pourrai appeler avec quelque fierté encore celui que je quitte. La race d'où je sors n'est ni une race esclave, ni une race ennemie. Les Belges faisoient partie de la Gaule Antique et n'étoient pas les moins valeureus de ses enfans ; Belges et François ont une origine commune, leurs titres de parenté sont inscrits en caractères glorieux et sanglans sur les murs de Bruxelles dont les enfans se sont montrés dignes de leurs aînés de Paris.

Accordez Sire, à un enfant de la Belgique, un droit de succession, succession que tôt ou tard, je l'espère, tous en masse viendront vous réclamer, je serai fier et heureux d'être le premier d'eux à pouvoir me dire

De votre majesté.

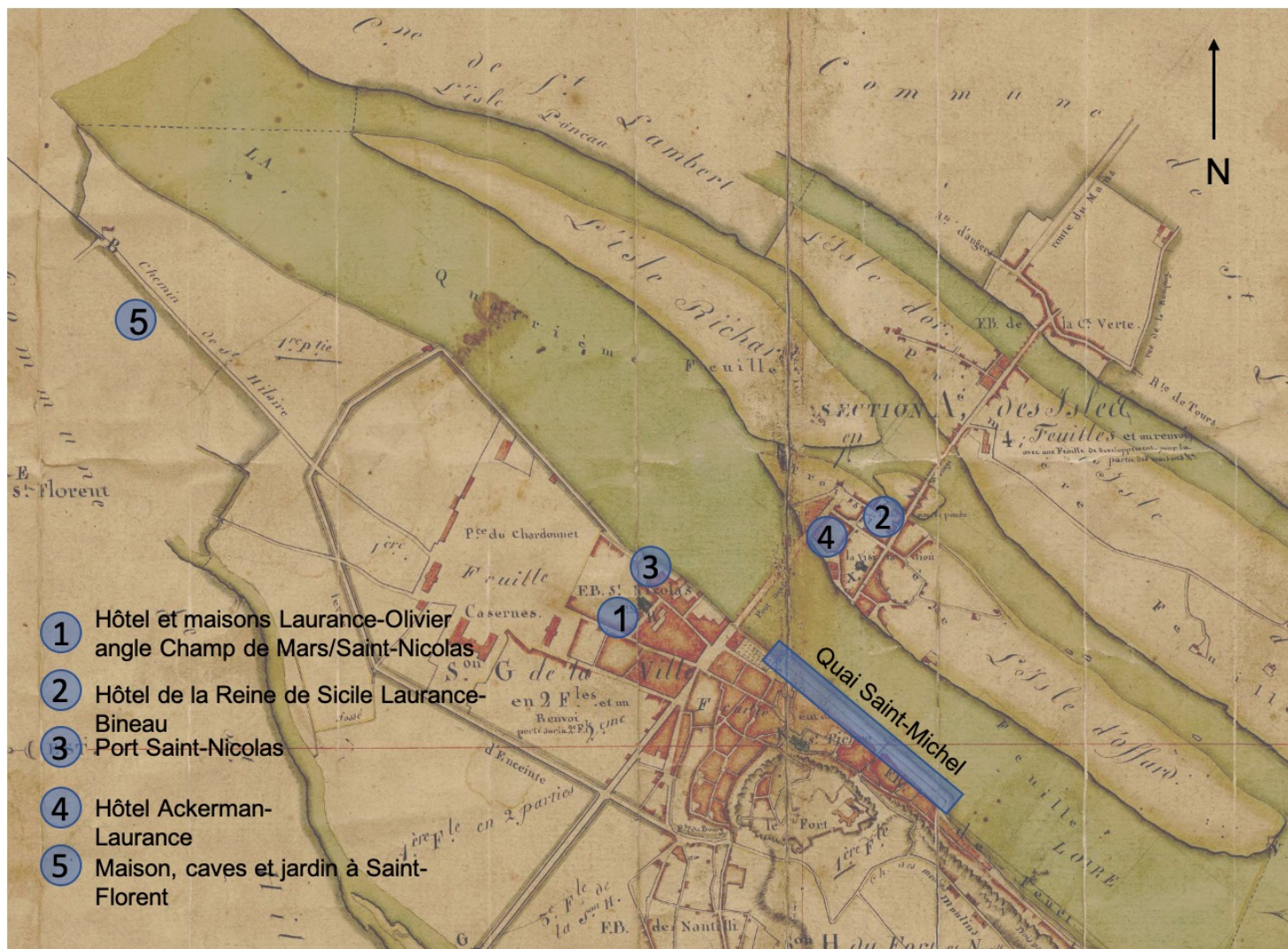
Sire

Le très humble et très fidèle sujet J.B. Ackerman, négociant officier des chasseurs de la Garde nationale de Saumur.

Saumur, 17 octobre 1830.

Source : AN, Dossier de naturalisation, BB/11/317, Ackerman, 6947/B7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

Annexe 7 : Lieux du négoce et d'habitation des familles Laurance et Ackerman à Saumur et Saint-Hilaire Florent, première moitié du XIX^e siècle



Source : ADML, 3P4/346/ 1-1812, Saumur, Plan napoléonien, Tableau d'assemblage (fond de ca

Annexe 8 : Retranscription de la note « Sur la culture des amaryllis, par M. Ackerman, négociant, membre du comice horticole », 1838

Je suis étonné que les amaryllis ne soient pas cultivées davantage, car elles méritent tous les rapports de m'attention et les soins des amis de l'horticulture ; il y a peu de plantes plus belles et peu dont on jouisse aussi long-temps en fleur. J'ai eu des amaryllis en fleur depuis le 10 décembre dernier, j'en ai encore de fleuries aujourd'hui, j'en ai même d'autres qui ne sont qu'en boutons ; j'aurai donc une floraison continue de près de cinq mois, sans compter les espèces qui fleurissent en été et en automne : que peut-on demander de plus ?

Quoique de serre chaude, elles ne sont pas très délicates : pourvu que le froid ne soit pas continu, mais seulement accidentel ; et pourvu aussi que le thermomètre ne descende pas jusqu'à la glace, fut-il même à 2 ou 3 degrés seulement au-dessus de zéro, elles n'en souffrent pas. En outre, elles prennent peu de place et l'on peut dans une très petite serre, ou sous un bon châssis, en cultiver une belle collection.

Leur culture est facile en général ; mais elle demande quelques attentions, toutes les espèces ne devant pas se gouverner de la même manière. J'ai souvent entendu dire que l'amaryllis avait son temps de repos ; cela est vrai pour quelque-unes, et ce sont les plus difficiles à gouverner. Il est encore vrai que l'on peut les mettre impunément toutes au repos, puisqu'on les fait voyager pendant cinq à six mois dans une boîte, et qu'elles y fleurissent ; mais de ce qu'elles peuvent reposer on en a conclu qu'elles doivent reposer ; là est l'erreur. Le plus grand nombre au contraire se trouve beaucoup mieux quand on les entretient en serre chaude, hiver comme été, dans une végétation continuelle. C'est surtout la méthode qu'il faut suivre pour les cayeux que l'on fait grossir beaucoup plus vite de cette manière. Je conseillerai donc pour toutes les espèces dont on ne connaît pas la culture, d'essayer d'abord la végétation continue, mais on s'apercevra qu'à une époque quelconque la plante poussée de chaleur et d'eau, refusât de marcher, ou qu'après avoir poussé quelques temps, les feuilles vinssent à jaunir, plutôt qu'à fâner, il faudrait arrêter tout arrosage, sans cela l'ognon pourrirait infailliblement. Lorsqu'une amaryllis s'est mise au repos, il faut laisser sécher la terre complètement, et guetter ensuite le moment où elle se

remet à végéter, surtout quand on ne connaît pas encore ses allures. Ce moment arrivé, on doit plonger le pot dans l'eau et l'y tenir submergé pendant 24 heures, pour que la terre se trempe bien, ce qui n'aura jamais lieu si on se borne à arroser par-dessus, l'eau passant au travers comme dans un tamis. Il suffit ensuite d'entretenir l'humidité.

Je donne à mes amaryllis beaucoup d'eau en été, et nulle part je n'ai vu de végétation pareille à la mienne. J'ai, par exemple, des amaryllis *cinnamomea* dont l'ognon a près de 14 ou 15 centimètres (5 à 6 pouces) de diamètre, les feuilles 8 décimètres (30 pouces), les hampes 1 mètre (3 pieds) : j'en ai presque constamment deux par ognon, j'en ai eu quelquefois trois. Je fais cette observation parce qu'en général les horticulteurs pensent que tout ce qui est ognon demande peu d'eau ; il est très vrai que ce genre de plantes supporte, sans périr, une longue sécheresse, mais qu'elles s'en portent mieux, non.

Je crois que quelques espèces exigent, pour fleurir, la pleine terre sous châssis : je n'ai jamais rien obtenu en pot de la *curvifolia*, de la *belladona*, de la *Josephinoe*, de *l'equestrus*, et je n'ai obtenu qu'une fois la floraison de la *reticulata rosea*, et fort imparfaite. Beaucoup d'espèces se forcent facilement et on peut à volonté en avancer ou retarder la floraison ; mais jamais elle n'est aussi belle : je conseille donc d'étudier la plante et de la faire fleurir à son époque naturelle ; d'autant plus qu'il y a des espèces plus ou moins hâtives de leur nature.

Ma collection est assez riche puisque je possède au moins 300 ognons dont la moitié n'a pas encore fleuri, et que parmi ceux qui ont montré leurs fleurs il s'en est trouvé plusieurs d'espèces nouvelles, même pour M. de Mirbel, auquel je les ai envoyés l'an dernier.

Voici les Amaryllis décrites et nommées que je possède :

Amaryllis altissima

Id. pulverulenta : trois variétés différentes.

Johnsoni.

Johnsoni varietas
Johnsoni pallida
Elongatissima
Hemerocalliflora
Splendens
Hybrida
Spectabilis
Quadrilincala
Rutilans : varietas
Reticulata rosea
Fulgens
Cinnamomea
Pulchella
Punicea
Equestris
Curvifolia
Crispa
Belladona
Josephinae
Villata

La majeure partie de ces plantes me viennent de Belgique, et elles doivent par conséquent avoir été décrites.

Parmi celles que j'ai reçues du Brésil et qui ont fleuri, j'ai trouvé une amaryllis verte, fleur tout-à-fait extraordinaire. L'ognon est comique, de première grosseur, ses feuilles longues et fortes, la hampe de plus de 7 décimètres (2 pieds), la fleur composée comme toutes les autres de six pétales, mais les trois intérieurs renversés en dehors et faisant entonnoir, les trois extérieurs au contraire, recourbés en-dedans et se joignant presque à la sommité, ce qui donne à la fleur un peu de l'aspect des iris. Les étamines ont presque le double de la longueur du calice et forment une espèce d'aigrette rose. La fleur a une odeur assez forte et désagréable. Une variété a également les pétales verts mais striés d'orangé.

Cette plante singulière a encore au fond de l'entonnoir, et autour de la base des étamines, un fort bourrelet charnu formant une espèce de nectaire distillant de l'eau miellée, caractère que j'ai rencontré également dans une autre amaryllis du Brésil et que je soupçonne pouvoir constituer un genre.

Je pense que cette description pourra faire reconnaître la plante, si elle est déjà connue ; quant aux autres amaryllis du Brésil, elles n'offrent rien d'aussi tranché, etc. (1).

(1). M. Ackerman a bien voulu promettre au la description et les figures de ses plus belles amaryllis, de ses orchidées, etc., les plus remarquables : ces communications seront reçues avec reconnaissance.

Source : BMA, *Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers*, « Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire », 1838, pp. 187-192.

Annexe 9 : Évolution des contributions et rang Ackerman-Laurance parmi les électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur 1832 à 1848.

	1832	1834	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1841	1842	1843	1844	1845	1846	1847	1848
Général																
Population électorale du canton de Saumur sud	235	225	225	222	217	223	213	282	276	280	302	303	292	275	279	266
Total des contributions en Francs	160572	149686	140290	135140	179743	137186	133563	157694	148179	150243	153223	157638	150559	135100	132612	122882
Médiane du total des contributions en Francs	426	436	424	410	432	399	400	338	343	343	336	336	337	327	318	317
Montant total des contributions Ackerman-Laurance en Francs	235	423	421	424	444	441	412	528	769	749	524	224	444	275	274	280
Rang contributions Ackerman-Laurance	198	119	114	107	106	96	99	74	44	46	75	259	102	180	177	163
Patentes																
Population de patentés du canton de Saumur sud	59	65	78	73	69	74	69	103	96	95	104	102	98	93	101	99
Part des patentés dans le total des électeurs	25%	29%	35%	33%	32%	33%	32%	37%	35%	34%	34%	34%	34%	34%	36%	37%
Montant total des patentes en Francs	5480	6435	6991	6757	6758	7282	7393	10963	10906	10324	11750	10393	9347	8417	9103	8903
Part des patentes dans le total des contributions	3%	4%	5%	5%	4%	5%	6%	7%	7%	7%	8%	7%	6%	6%	7%	7%
Nombre de négociants patentés	21	20	20	19	16	16	15	15	14	15	15	13	11	8	10	9
Part des négociants patentés	36%	31%	26%	26%	23%	22%	22%	15%	15%	16%	14%	13%	11%	9%	10%	9%
Moyenne de la patente des négociants, en Francs	163	169	161	177	188	221	224	106	263	247	251	250	238	91	200	176
Patente de négociant Ackerman-Laurance, en Francs		218	218	218	233	266	285	290	290	290	290	41	245	77	76	79
Rang patente Ackerman-Laurance		6	4	5	5	1	1	3	6	5	6	80	6	41	47	46
Montant des contributions hors patente Ackerman-Laurance en Francs	235	205	203	206	211	175	128	238	479	459	234	183	199	198	198	201

Source : ADML, 3 M 67-83, Collèges électoraux du département et d'arrondissements, Liste des électeurs et jurés du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848.

Annexe 10 : Millésimes, couleurs, origines et dénominations des vins présentés par les trois fabricants de vins champannisés à l'exposition de 1849-1850.

Millésime et couleur des vins exposés par les fabricants en 1849-1850												
Fabricant	Année de Millésime / Couleur du vin											
	1835	1840	1843		1844		1846		1847	1848	1849	
	blanc	blanc	blanc	blanc rosé	blanc	blanc rosat	blanc	blanc rosé	blanc	blanc	blanc	rouge
Ackerman-Lauran..		1			4	2	3	3				
Fremy frères, fils ..							1		1	1	1	
Lesourd-Delisle	1		2	2					1			2

Intensité mousseuse et qualification selon l'origine des vins exposés par les fabricants en 1849-1850											
Fabricant	Origine du Vin	Intensité bulles	Qualification								
			champagne	champannisé	champannisé ; champagne	pas d'appellation					
Ackerman-Laurance	Non précisée	grand mousseux	1			1					
	Brézé	grand mousseux							1	1	
	Saumur	mousseux							1	1	
		non mousseux								1	
	Tours	grand mousseux		1							
		mousseux									
Fremy frères, fils et Cie	Non précisée	petit mousseux								1	
	La Possonnière	grand mousseux							1	1	
		légèrement mousseux							1	1	
Lesourd-Delisle	Angers	grand mousseux					1				
		légèrement mousseux								1	
		mousseux								1	
		non mousseux								1	
		non mousseux									1
			0	2	4	60	2	4	60	2	4
			Total de Qualification			Total de Qualification			Total de Qualification		

Source : *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou, Angers, Cosnier et*

Lachèse Imprimeurs-Libraires, 1851

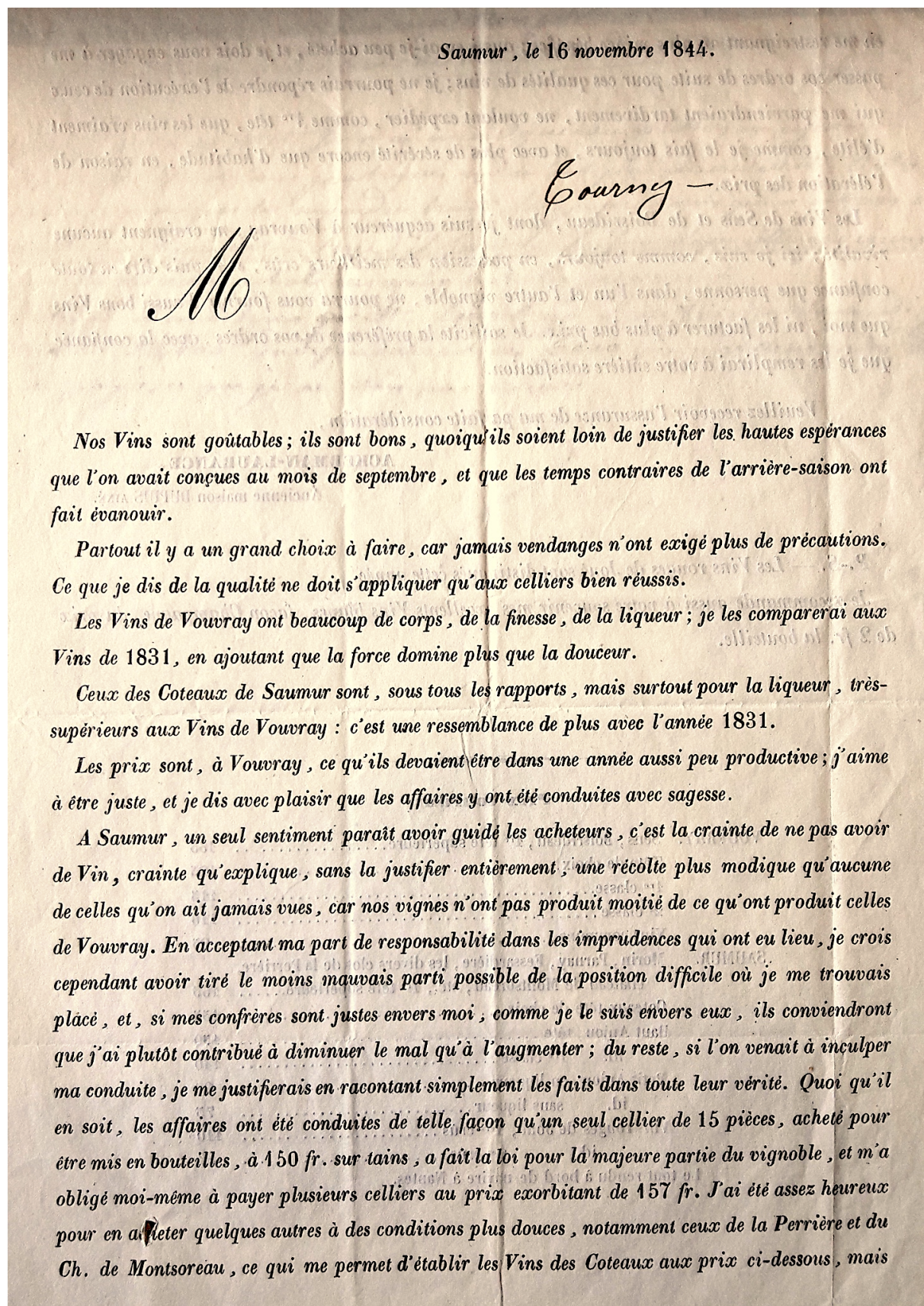
Annexe 11 : Inventaires des cuvées de bouteilles et demi-bouteilles de vin mousseux de la maison Ackerman-Laurance,

Numéro de cuvée	Millesime	Type	Qualité	Bouteilles		Taux de variation	Demi-bouteilles		Taux de variation	Prix unitaire, en Francs	Valeur		Taux de variation
				1842	1843		1842	1843			totale 1842	totale 1843	
1	1840	vin brut		14385	12388	-14%	1350	1149	-15%	1,15	17319	14907	-14%
1	1840	vin d'expédition			66					1,5		99	
1	1840	vin dosé		420	1896	-100%	620	818	32%	1,25	912,5	2881	216%
2	1840	vin brut		51608	42214	-18%	4585	2176	-53%	1,15	61985	59797	-4%
2	1840	vin d'expédition			2309			278		1,5		3672	
2	1840	vin dosé		3990	1115	-72%	1135	610	-46%	1,25	5227,5	1775	-66%
3	1841	vin brut		20400	20275	-1%				1,15	23460	23315	-1%
4	1841	vin brut	2e	4100	3970	-3%				0,7	2870	2779	-3%
5	1841	vin brut	2e	1836	1825	-1%				0,8	1468,8	1460	-1%
6	1842	vin brut			5565			9124		1,15		11646	
7	1842	vin brut	rosé		1648			472		0,75		9007	
28		vin d'expédition	rosé				16			1,5	24		-100%
32	1838	vin d'expédition	Bizé non mousseux	67	21	-69%				0,75	40,2	16,5	-59%
33	1839	vin d'expédition		4172	140	-97%	575	60	-90%	1,5	6688,5	255	-96%
33	1839	vin bleu			46		454	98	-78%	0,6	136,2	39	-71%
33	1839	vin brut		1532		-100%				1,15	1761,8		-100%
33	1839	vin dosé		1336		-100%	1152	800	-31%	1,25	2390	500	-79%
34	1839	vin d'expédition		1081	157	-85%	530	290	-45%	1,5	2019	459	-77%
34	1839	vin dosé		4666		-100%	3891		-100%	1,25	8263,75		-100%
34	1839	vin bleu		190		-100%	250		-100%	0,48	152,5		-100%
35		vin dosé		484		-100%	15		-100%	1,25	616		-100%
35		vin d'expédition		270		-100%	15		-100%	1,46	405		-100%
37	1839	vin brut	Bourgogne n°2	215	217	1%				0,7	150,5	163	8%
38	1840	vin brut	2e	4800	1067	-78%				0,7	3360	746,9	-78%
38	1840	vin d'expédition	2e	610	233	-62%				1	610	233	-62%
39	1840	vin brut	Petit- mousseux	268	267	-0,40%				0,75	187,6	200	7%
		Total		116430	95419	-22%	14588	15875	8%		140047,85	133950,4	-4%
		Total équivalent bouteilles		123724	103356,5								

1842-1843

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaires du 1^{er} septembre 1842 et du 2 août 1843

Annexe 12 : Circulaire sur les vins Ackerman-Laurance adressée sa clientèle, 16 novembre 1844, recto et verso



Saumur, le 16 novembre 1844.

Courmy -

M

Nos Vins sont goûtables ; ils sont bons , quoiqu'ils soient loin de justifier les hautes espérances que l'on avait conçues au mois de septembre , et que les temps contraires de l'arrière-saison ont fait évanouir.

Partout il y a un grand choix à faire , car jamais vendanges n'ont exigé plus de précautions. Ce que je dis de la qualité ne doit s'appliquer qu'aux celliers bien réussis.

Les Vins de Vouvray ont beaucoup de corps , de la finesse , de la liqueur ; je les comparerai aux Vins de 1831 , en ajoutant que la force domine plus que la douceur.

Ceux des Coteaux de Saumur sont , sous tous les rapports , mais surtout pour la liqueur , très-supérieurs aux Vins de Vouvray : c'est une ressemblance de plus avec l'année 1831.

Les prix sont , à Vouvray , ce qu'ils devaient être dans une année aussi peu productive ; j'aime à être juste , et je dis avec plaisir que les affaires y ont été conduites avec sagesse.

A Saumur , un seul sentiment paraît avoir guidé les acheteurs , c'est la crainte de ne pas avoir de Vin , crainte qu'explique , sans la justifier entièrement , une récolte plus modique qu'aucune de celles qu'on ait jamais vues , car nos vignes n'ont pas produit moitié de ce qu'ont produit celles de Vouvray. En acceptant ma part de responsabilité dans les imprudences qui ont eu lieu , je crois cependant avoir tiré le moins mauvais parti possible de la position difficile où je me trouvais placé , et , si mes confrères sont justes envers moi , comme je le suis envers eux , ils conviendront que j'ai plutôt contribué à diminuer le mal qu'à l'augmenter ; du reste , si l'on venait à inculper ma conduite , je me justifierais en racontant simplement les faits dans toute leur vérité. Quoi qu'il en soit , les affaires ont été conduites de telle façon qu'un seul cellier de 15 pièces , acheté pour être mis en bouteilles , à 150 fr. sur tains , a fait la loi pour la majeure partie du vignoble , et m'a obligé moi-même à payer plusieurs celliers au prix exorbitant de 157 fr. J'ai été assez heureux pour en acheter quelques autres à des conditions plus douces , notamment ceux de la Perrière et du Ch. de Montsoreau , ce qui me permet d'établir les Vins des Coteaux aux prix ci-dessous , mais

en me restreignant au plus mince bénéfice ; aussi en ai-je peu acheté , et je dois vous engager à me passer vos ordres de suite pour ces qualités de vins ; je ne pourrais répondre de l'exécution de ceux qui me parviendraient tardivement , ne voulant expédier , comme 1^{re} tête , que les vins vraiment d'élite , comme je le fais toujours , et avec plus de sévérité encore que d'habitude , en raison de l'élévation des prix.

Les Vins de Sens et de Boisrideau , dont je suis acquéreur à Vouvray , ne craignent aucune rivalité ; ici je suis , comme toujours , en possession des meilleurs crus , et je puis dire en toute confiance que personne , dans l'un et l'autre vignoble , ne pourra vous fournir d'aussi bons Vins que moi , ni les facturer à plus bas prix. Je sollicite la préférence de vos ordres , avec la confiance que je les remplirai à votre entière satisfaction.

Veuillez recevoir l'assurance de ma parfaite considération ,

ACKERMAN-LAURANCE ,

Ancienne maison DUPUIS AINÉ.

P.-S. — Les Vins rouges de Joué sont distingués cette année.

Je recommande aussi à votre souvenir mes excellents Vins blancs, façon Champagne, du prix de 2 fr. la bouteille.

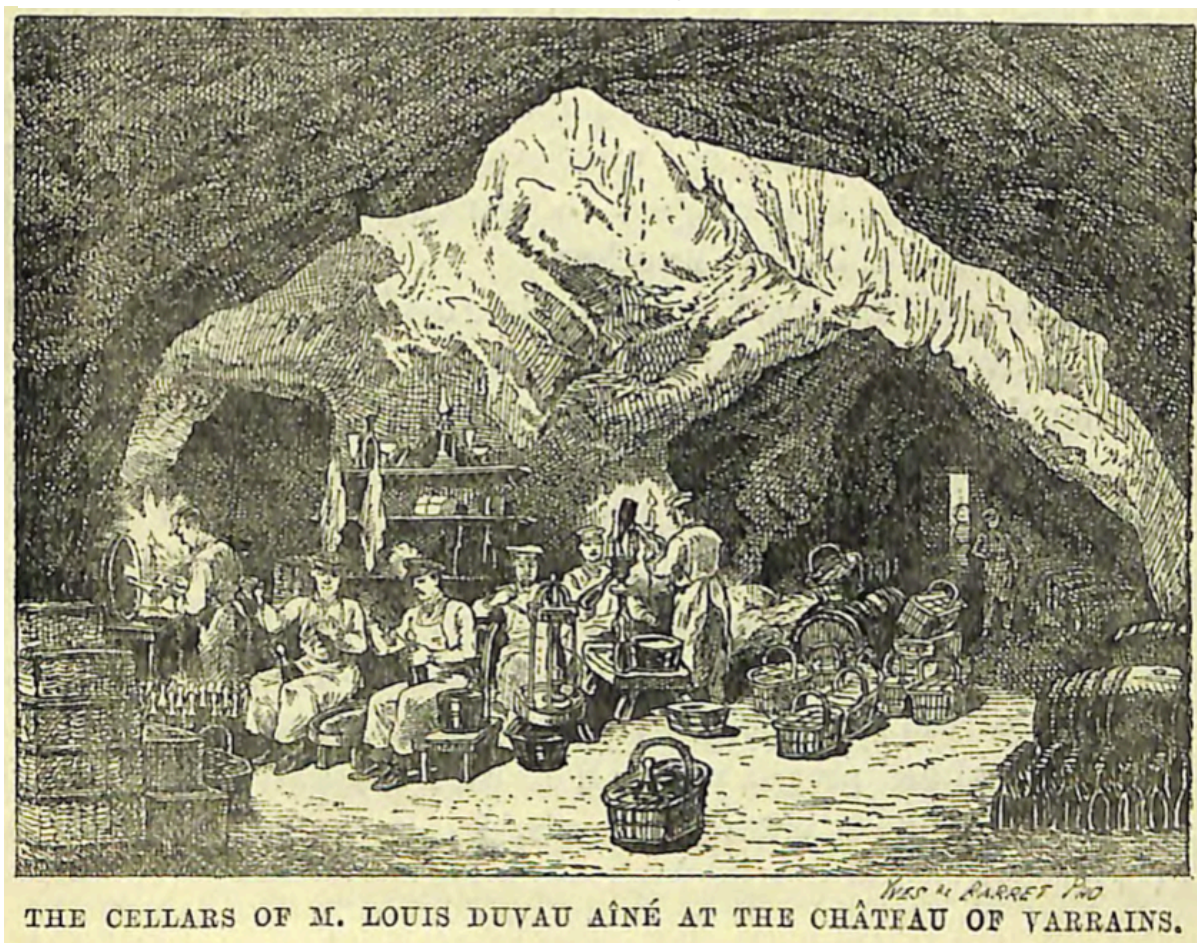
Prix courant.

VOUVRAY.	Sens , Boisrideau , 1 ^{re} tête supérieure.....	155
	Tête de choix.....	125
	1 ^{re} classe.....	115
	2 ^e classe.....	110
	Vins communs.....	95
SAUMUR.	Morin , Parnay , Fessardière , les divers clos de la Perrière, château de Montsoreau , etc. , 1 ^{re} tête supérieure.....	165
	Coteaux tête de choix.....	155
	Haut Anjou , tête.....	150
	id. 1 ^{re} classe.....	140
	Petit Anjou , en liqueur.....	90
	id. sans liqueur.....	75
	Vins rouges de Joué , 1 ^{er} crus.....	110
	id. 2 ^{es} crus.....	80

Le tout rendu à bord de navire à Nantes.

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Circulaire du 16 novembre 1844.

Annexe 13 : Chantier de dégorgement dans les caves de Louis Duvau aîné, au
château de Varrains, vers 1879



Source : H. Vizettely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*,
London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 151.

Annexe 14 : Facture récapitulative des pièces et demi-pièces de vins de 1846 de la maison Ackerman-Laurance pour l'exportation en Belgique et en Hollande.

Nom	Ville	Demi-			Moyenne	Prime	Total	Part %, assurance comprise	
		Pièces	pièces	Facture	calculée				
					Prix/Pièce	d'assurance			
Hermans Dresselaers	Bruxelles	[260]							
Libot frères	Louvain	240		41500	172,9		41500	13%	
Hermans et Cie	Anvers	158	4	15850	99,1		15850	5%	
S. Lebrasseur	Anvers	150	50	28925	165,3		28925	9%	
Vandenschilde	Tirlemont	150		23750	158,3	456	24206	8%	
Gheldolf d'Haese	Gand	138	10	20700	144,8		20700	7%	
V. Lefevre et Vanlangenhove	Alost	130		22150	170,4		22150	7%	
Vandermeersch Van Halmé	Ostende	112	20	20630	169,1		20630	7%	
Jacobs Lauwers	Berchem	100		17500	175,0		17500	6%	
C. P. Derrider	Anvers	50		8600	172,0		8600	3%	
J. B. Staes	Louvain	49	2	8750	175,0		8750	3%	
Disbecq	St Nicolas	42		6990	166,4		6990	2%	
H. Vangenechten	Anvers	40	10	7859,8	174,7	640,25	8500	3%	
L. Tousseyns	Gand	40	20	7900	158,0		7900	3%	
J. Vanaken	Oudenbosech	40		5666	141,7	334	6000	2%	
C. Cools	Ninove	30	8	5050	148,5		5050	2%	
Derrider	Bruxelles	24		4080	170,0		4080	1%	
J. C. Beaufaux	Wavre	24	2	4300	172,0		4300	1%	
P. J. Devens	Anvers	20	16	4700	167,9		4700	2%	
VanHove Decaigny et Cie	Gand	20		3500	175,0		3500	1%	
Ve Massot Oreel	Gand	20		3300	165,0		3300	1%	
Van Raeth Bosselaer	Malines	20	4	3392,5	154,2		3392,5	1%	
Raaymaakers frères	Roosendaal	20		3874,5	193,7	325,5	4200	1%	
Wauters Debusscher	Malines	18		3150	175,0		3150	1%	
Vanden Bogaert	Willebrouk	18		2820	156,7		2820	1%	
M. Vancustem	Halle	17	10	3400	154,5	60,5	3460,5	1%	
VandenBerghe aîné	Gand	16		2680	167,5		2680	1%	
Janssens Pasteyns	Louvain	16		2650	165,6	51,75	2701,8	1%	
J. T. A. Mortens	Louvain	16		2657,8	166,1		2657,8	1%	
A. Van Aerden	Anvers	15	10	3500	175,0		3500	1%	
Mattens Devidts	Bruxelles	14		1710	122,1	190	1900	1%	
H. J. Delhasse	Bruxelles	13	10	3045	169,2		3045	1%	
Robin Delva	Courtrai	12		1980	165,0		1980	1%	
P. Claës	Louvain	12	4	2410	172,1		2410	1%	
Van Cutsen	Bruxelles	10		1750	175,0		1750	1%	
Hoewaert	Bruxelles	9		1490	165,6		1490	0%	
L. Serré Père	Halle	7	2	1336,4	167,0	113,62	1450	0%	
Lenoir delaere	Roulers	5	6	1350	168,8	150	1500	0%	
P. Aerts	Louvain	3		460	153,3	9,75	469,75	0%	
P. J. Rensan	Anvers			3310			3310	1%	
Total		40	1818	188	308667	163,4	2331,37	310998	100%

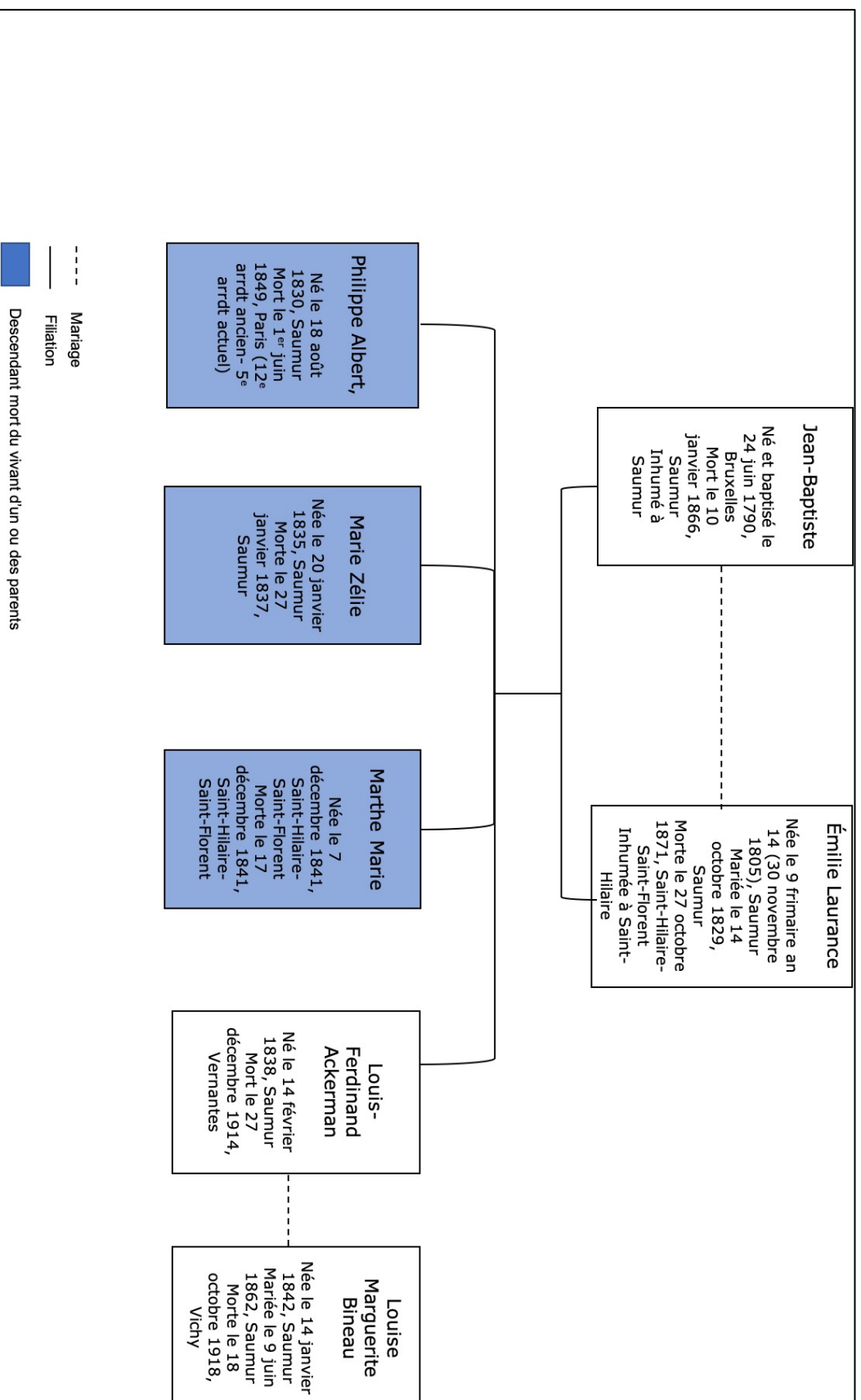
Source : ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettres Ackerman-Laurance à ses clients, février-mars 1847

Annexe 15 : Épreuve d'un tableau publicitaire pour les vins Dry-Royal
Ackerman-Laurance, ap. 1882.



Source: OMDV, Coll. privée, 1 F 25, designers & printers, Nathaniel Llyod & Co,
London, dim: 74 x 54 cm.

Annexe 16 : Arbre généalogique descendant de Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance



Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 1866

	Détail des biens	Valeur données de l'inventaire avril 1866, en Francs	Valeur données de la déclaration de mutation par décès pour la reprise juillet 1866, en Francs	Taux de variation
1. Leg	Biens mobiliers estimation sans acte, par les parties, non exigible en reprise	500	0	-100%
2. Succession - valeurs mobilières	Actif mobilier - Créances - <i>capital total exigible</i>	9345,79	9345,79	0%
	Rente Cornilleau + arrérage - <i>capital total exigible</i>	137	137	0%
	Rente Beaulis-Chenart + arrérage - <i>capital total exigible</i>	201,92	201,92	0%
	Rente Gasnier - <i>capital total exigible</i>	en chapons	en chapons	
		en nature	en nature	
		9684,71	9684,71	0
<i>sous-total succession valeurs mobilières</i>				
3. Succession - valeurs immobilières	Immuebles à Rou (terres) estimation sans acte, par les parties, non exigible en reprise	600	0	-100%
3.1 Vente	Première maison rue Saint-Nicolas, Saumur: <i>capital total exigible / sommes perçues</i>	3675	5500	50%
3.2 Adjudication	Deuxième maison rue Saint-Nicolas, Saumur: <i>capital total exigible / arrérages non exigibles</i>	2416,7	[450]	-81%
	Maison rue de la Visitation, Saumur: <i>capital total exigible/arrérages non exigibles</i>	286,7	[400]	40%
	<i>pro rata d'intérêts des deux derniers articles non exigibles</i>			
		6378,4	5500	-14%
		17163,11	15184,71	-12%
<i>sous-total succession valeurs immobilières par adjudication</i>				
Total leg et succession Laurance				
4. Communauté - valeurs mobilières	Obligations de chemin de fer Paris Lyon Méditerranée: <i>achat/vente</i>	6037,6	6641,36	10%
	Arrérage rente Gasnier	20	20	0%
	Derniers comptants	200	200	0%
	Inventaire du 6 avril: meubles, linges, objets, bijoux, vêtements	6360	6360	0%
	Vêtements Jean-Baptiste Ackerman	0	50	
	Pro rata d'intérêts sur les ventes de la deuxième maison de la rue Saint-Nicolas et de la maison de la rue de la Visitation	50	50	0%
		12667,6	13321,36	5%
Total de la communauté				
Total succession Laurance et communauté Ackerman-Laurance				
		29830,71	28506,07	-4%
	Droits dans l'actif mobilier de la maison Ackerman-Laurance	85328,02	5972,9614	7%
	Droits dans l'actif immobilier de la maison Ackerman-Laurance	13900	973	7%
		99228,02	6945,9614	7%
<i>sous-total droits dans la société Ackerman-Laurance</i>				

Source : ADML, 5^E42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, article 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, 6 et 10 avril 1866 et ADML, 3Q14198, registre des déclarations de mutations par décès, vol. 149, art. n°766, 7 juillet 1866, Ackerman Jean Baptiste.

Annexe 18 : Classement des trois premiers pays importateurs des vins de Gironde et autres vins français, en fûts et en bouteilles, 1879-1893

	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893
Classement	1 Argentine	Argleterre	Argleterre	Allemagne	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Allemagne	Allemagne	Allemagne
Gironde en fûts	2 Allemagne	Argentine	Argentine	Argentine	Argleterre	Argleterre	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Argleterre	Argleterre	Argleterre
	3 Angleterre	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Pays-Bas	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Allemagne	Allemagne	Argleterre	Argleterre	Argleterre
Ailleurs en fûts	1 Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Etats-Unis	Etats-Unis	Suisse	Suisse	Suisse	Belgique	Belgique
	2 Algérie	Algérie	Algérie	Algérie	Algérie	Belgique	Algérie	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Allemagne
	3 Allemagne	Belgique	Belgique	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Belgique	Argentine	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Argleterre
Gironde en bouteilles	1 Angleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Etats-Unis	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Etats-Unis	Argleterre	Argleterre
	2 Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis
	3 Brésil	Brésil	Pays-Bas	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Brésil	Pays-Bas	Pays-Bas
Ailleurs en bouteilles	1 Angleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre
	2 Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique
	3 Allemagne	Allemagne	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Allemagne	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis

Source : B.N.F., Gallica, *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1879-1893.

Annexe 19 : Marques avec le mot Royal déposées par les maisons de vins mousseux du Saumurois au tribunal de commerce, 1811-1914.

Date	Nom de marque	Maison
1881	Royal Brabant	Ackerman-Laurance
1882 / 1912/1914	Royal (Brut)	
/ 1912/1914	Royal (Grand)	
	Royal (Dry)	
1884/ 1890/1893/1896/1900	Royal (Grand vin)	E. Thoreau et fils
1888	Royal de Sedang	Carichou
	Royal Pasteur	Carichou
	Impérial Royal	E. Thoreau et fils
	High Life Royal	Neveu
	Extra Royal	Bouvet Ladubay
1889	Tisane Royale	Couzineau
1892	Royal sec	Lorrain et Despas
	Royal england	Landais
	Crémant Royal	Lorrain et Despas
1894	Royal (Grand vin)	Bouvet Ladubay
1895	Royal Cherry	Bouvet Ladubay
1896	Royal Algérien	Despas
	Royal Moscou	Bouvet Ladubay
1897	Royal (Brut) Ackerman-Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Royal (Dry) Ackerman-Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Royal (Grand) Ackerman-Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Royal Ackerman- Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)

1899	Royal (Grand vin)	Chaussepied
	Royal Coudray	Le Coudray
1900	Royal Presbourg	Lécluse
	Royal Anjou	Bouvet Ladubay
	Santé Royale	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Crémant Royal (Grand)	E. Thoreau et fils
	Vin Royal	E. Thoreau et fils
1901	Royal Saint-Brice	Gallais
	Royal Saumoussay	Amy
	Royal (Grand vin)	Charbonneau
1904	Royal Yacht Club	Landais
1905	Royal Lakmé	Bouvet Ladubay
/1912/1914	Royal	Ackerman-Laurance
	Royal Réserve	Ackerman-Laurance
1907	Royal Auror	Delandes
1909	Royal Bragrance	Bouvet Ladubay
1911	Aigle Royal	Landais
1912	Royal Congo	Landais
	Royal Drink	Bouvet Ladubay

Source : ADML, 6U4 148, marques de fabrique, dessins et modèles, répertoire, 1859-1916.

Annexe 20 Expositions et récompenses de la maison Ackerman-Laurance, 1838-1910

Pays	Nature de l'exposition	Lieu	Année	Catégorie	Récompense	Titulaire
France	Exposition industrielle locale	Angers	1838		Médaille d'Or	Ackerman-Laurance (sic)
France	Exposition industrielle nationale	Paris	1839		Confirmation de la médaille d'Or	Ackerman-Laurance (sic)
France	Exposition industrielle nationale	Paris	1844		Médaille d'Or	Ackerman-Laurance
France	Exposition universelle	Paris	1855	11e classe - 3e section	Médaille d'Or	Ackerman-Laurance
Angleterre	International Liverpool exhibition	Liverpool	1886		Médaille d'or	Ackerman-Laurance
France	Exposition universelle	Paris	1889	Groupe VII - Classe 73	Médaille d'Argent	Ackerman
Russie	Exposition française à Moscou	Moscou	1891	Groupe VII - Classe 35	Diplôme commémoratif	Ackerman-Laurance (sic)
France	Exposition international d'art culinaire, de matière et de matériel d'alimentation	Nantes	1894		Diplôme d'honneur hors concours	Ackermann-Laurance (sic)
France	XIIIe exposition de Bordeaux	Bordeaux	1895	Jury - Paul Aubert	Diplôme commémoratif	Paul Aubert
France	Exposition nationale	Angers	1895	Groupe VI - Classe LXXIII	Diplôme d'honneur	Collectivité des vins mousseux de Saumur
France	Exposition universelle	Paris	1900	Groupe X - Classe 60	Grand Prix Diplôme d'exposant hors concours Médaille d'Argent - travail Ernest Leblanc	Ackermann-Laurance (sic)
France	Exposition du Bazar Français au Palais du peuple de sa Majesté l'empereur Nicolas II	Paris	1905	Donateur		Compagnie générale des vins mousseux, maison Ackerman-Laurance
Belgique	Exposition universelle	Liège	1905			Syndicat des vins mousseux de Saumur
Italie	Exposition universelle	Milan	1906			
France	Exposition internationale (maritime)	Bordeaux	1907			
Irlande	Exposition internationale	Dublin	1907	Vente de vins Restaurant		
Angleterre	Franco-British exhibition	Londres	1908	Groupe X-B, Classe 60, 2e région	Grand prix	Ackermann-Laurance (sic)
Belgique	Exposition universelle	Bruxelles	1910	Groupe X - Classe 60	Grand Prix	Ackerman-Laurance, compagnie générale des vins mousseux de Saumur
Inde	International Calcutta exhibition	Calcutta	1883-1884	1ère classe	Médaille d'argent - Certificat du n	Ackerman-Laurance

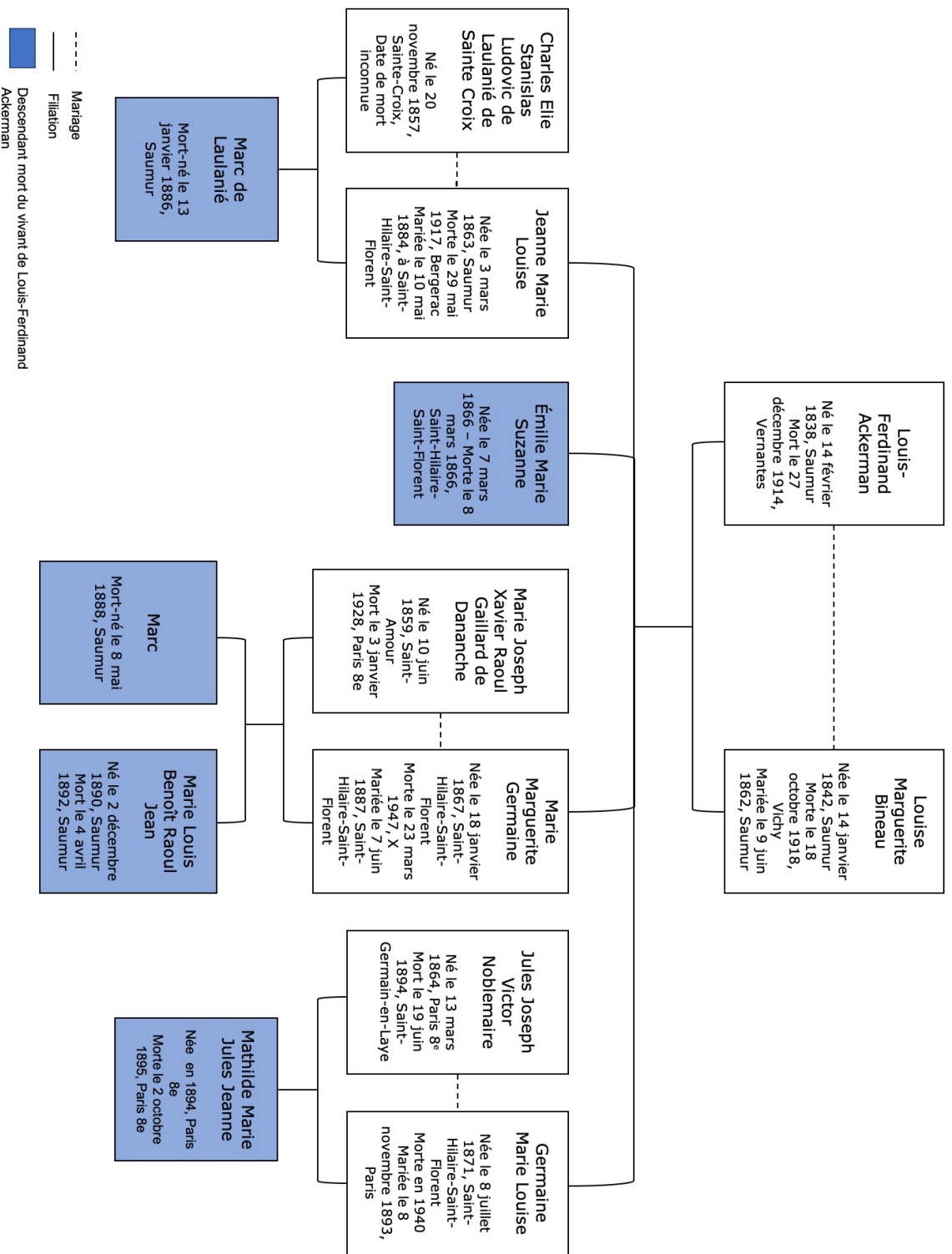
Remarque : En bleues sont les expositions de Jean-Baptiste Ackerman, en rouge, celles de Louis-Ferdinand Ackerman. Sources : voire le détail dans la partie Sources, Archives départementales de Maine-et-Loire, Archives privées, 222 J Fonds Ackerman-Laurance

Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.



Source : ADML, 222 J 1781, Fonds A-L, Plan de la maison Ackerman-Laurance, dim : 52,2cmx 42,8 cm, couleur .

Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau



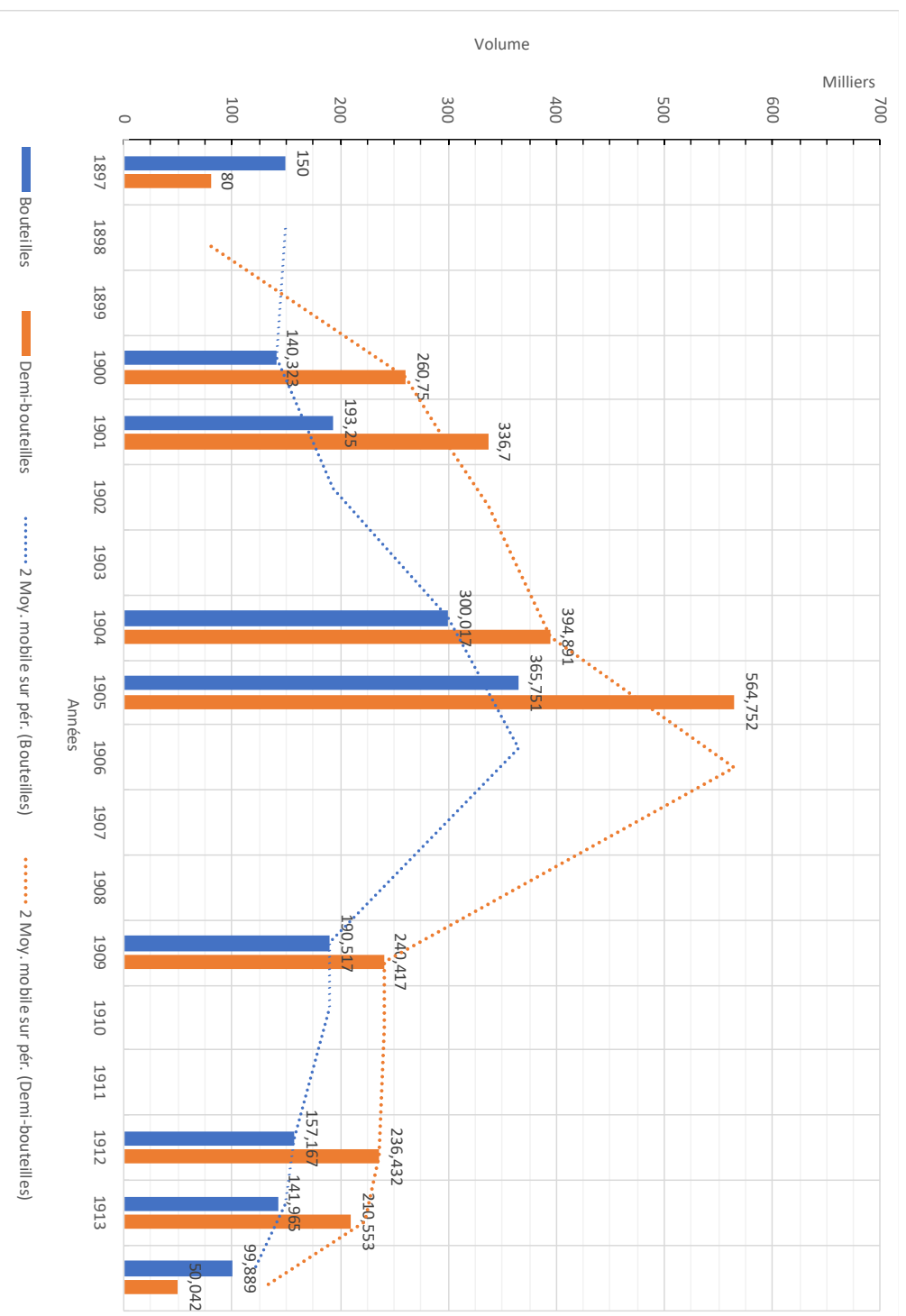
Annexe 23 : Ensemble des biens immobiliers achetés par Louis-Ferdinand Ackerman seul ou en collectif dans le saumurois, de 1863 à 1897.

Date	Type	Commune	Localisation	Nature de la propriété	Surface			Valeur achat en Francs	Références au cadastre
					hectares	ares	centiares		
18 juin 1863	Acquisition par transmission	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Maison d'habitation				13900	
5 octobre 1869	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Maison d'habitation, jardins, caves, ateliers, écuries, greniers Terrain au bord du Thouet	48	91		14000	Section C - 61 à 64
11 octobre 1869	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Chambre basse, boulangerie avec four, grenier, cave avec cheminée, jardin				1500	
19 juillet 1870	Acquisition par moitié	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Domaine de l'Alleu	Maison de maître, bâtiments d'habitation et d'exploitaio, cours, issue, jardins, terres, vignes, trois taillis, châtaignerais, prairies	34	78	42	95000	
24 juillet 1872	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Clos sur le coteau	Clos de vignes Cave en roc, puits, pressoir, ustensiles, cave, chambre à cheminée				17000	
13 mars 1875	Acquisition	Saumur	n°2 et 4 de la Rue royale	Hôtel particulier				40000	
2 décembre 1875	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Maison d'habitation, caves, lavoir, jardin clos, puits, cour, fourneau à lessive, cave en roc, bâtiments, jardin sur le coteau clos en vigne et arvres fruitiers, parcelle de Bois au pré boisseau				18000	
30 décembre 1875	Échange	Saint-Hilaire-Saint-Florent						2000	
27 janvier 1876	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Caves en roc, habitation, droit au puits et au passage				3000	
8 novembre 1878	Acquisition	Saumur	Ancien hôtel de la corne, n°10 rue royale et n°14 rue du canon	Hôtel				20000	Mention de plan
24 février 1881	Acquisition	Saumur	Port Cigogne	Maison				28000	
18 octobre 1881	Acquisition	Neuillé	Domaine du Goupillon	Château et ensemble des propriétés	31	67	44	154000	Oui
		Neuillé		Parcelles détachées de terres et de vignes	18	13	14		
9 novembre 1881	Acquisition	Saint-Lambert-des-Levées	Lieu-dit Bellevue	Prairie 1er lot	1	41	17	13600	Section C - 408
		Saint-Lambert-des-Levées		2e lot	1	41	17		

18 février 1882	Acquisition	Neuillé	Lieu-dit Boisaudier et Bruly	Immeubles de métairie		8	50	16500	
		Neuillé	La haie des pêcheurs	Terre	1	40			Section B - 502
		Neuillé		Terre anciennes vignes		45	87		Section B - 501; 503
		Neuillé		Vignes	2	15	41		Section B - 508 B; 509
		Neuillé	Ouche de Bruly	Arbres fruitiers et rangées de vignes		61			Section B - 412
25 juillet 1882	Acquisition	Neuillé	Lieu-dit aux Minées	Terre et vignes		27		400	Section A - 315
23 septembre 1882	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Près le Pont, la Saulaie	Pré Clos		82	50	4000	
11 novembre 1882	Acquisition	Vernantes, Vernoi, La Breille	Domaine de Jalesnes plus 7 lots	Château, terres, fermes, maison, taillis,	608	89	16	779300	
17 mars 1883	Acquisition	Neuillé, Allonnes, St Lambert des Levées	Boisandier	Bâtiment d'habitation et d'exploitation, terres labourables, prés, vignes	8			35000	
6 octobre 1883	Acquisition	Allonnes	Canton de la Prée du pot	Pré		38	50	1400	Section H - 916
29 juillet 1884	Acquisition	Saint-Lambert-des-Levées	Pré moisson	Pré	5		63	31000	Section G - 732;733;695
3 novembre 1888	Échange							1500	
7 février 1895	Société	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Apport immobilier		6	53	39	310000	
25 février 1897	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Bas Mortains	Terre		5	50	100	Section B - 460 bis et 468
Total					715	751	671	1599200	
Total réel					722	57	21	1289200	
Total vente					107	46	25	295272,4	

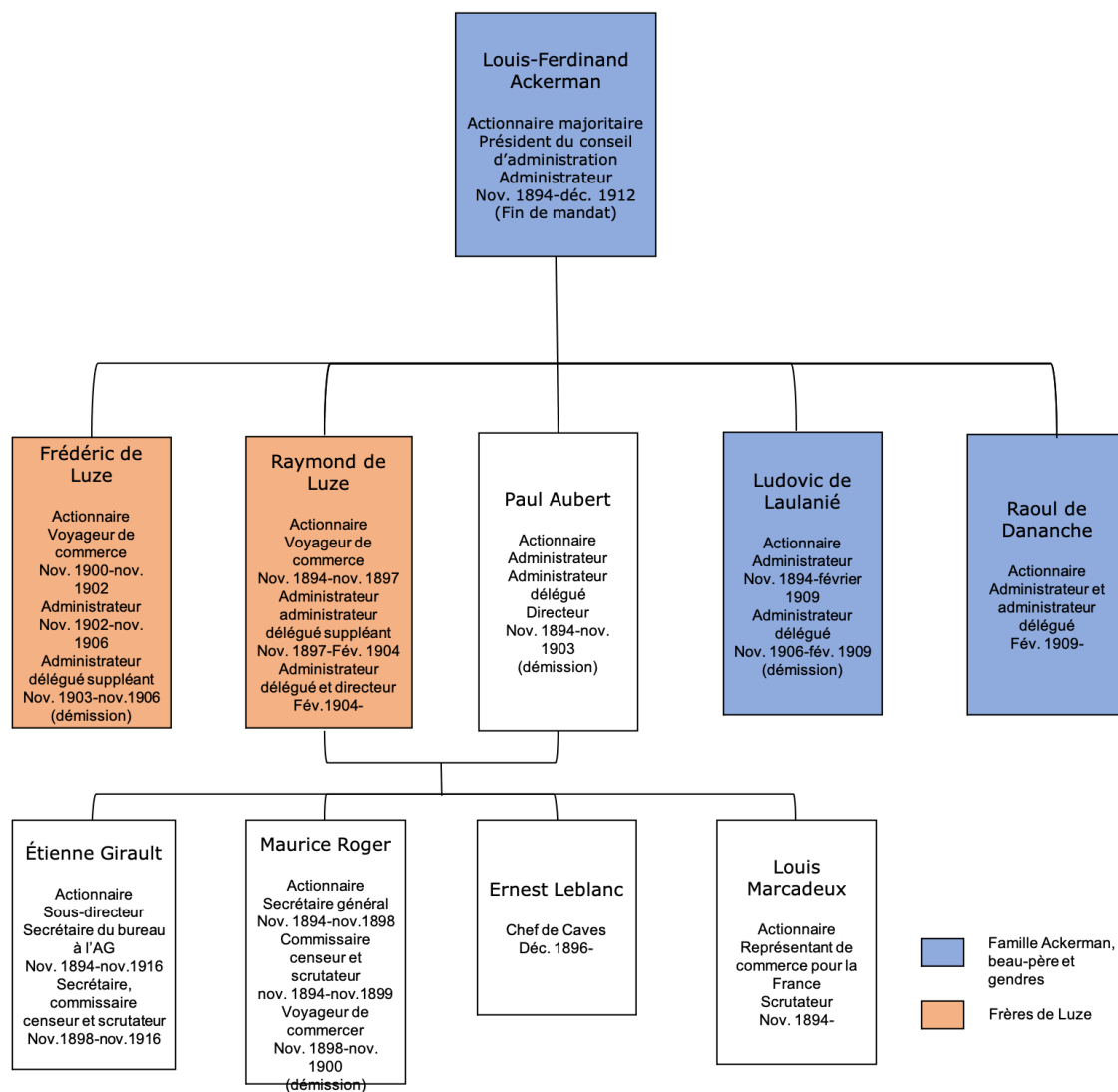
Source : ADML, Répertoires des formalités hypothécaires, transcriptions, 2214 W 320, vol. 218, case 524 ; 2214 W 369, vol. 267, case 577, Ackerman Louis-Ferdinand.

Annexe 24 : Volume de production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914



Source : ADML, Fonds A-L, 222 J 1354-55-47, Bilan des nouvelles cuvées, 1899-1914 et 222 J 1360, Délibérations du Conseil d'administration, 1897.

Annexe 25 : Organigramme de la société anonyme Compagnie générale des vins mousseux de Saumur – maison Ackerman-Laurance, 1894-1914



Titre : Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914)

Mots clés : famille ; négoce ; industrie ; entreprise familiale ; vins ; vins mousseux ; Saumur ; XIX^e siècle ; France

Résumé :

Depuis près de deux siècles, les récits sur la maison Ackerman-Laurance se suivent et se ressemblent, faisant de Jean-Baptiste Ackerman le personnage pionnier et légendaire d'une extraordinaire aventure des vins mousseux à Saumur. Par une exploitation intensive des archives de l'entreprise mais également des archives publiques et des actes notariés, cette thèse propose une autre histoire en s'interrogeant sur les liens entre l'activité vinicole et les évolutions de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Ackerman-Laurance étant le nom de l'entreprise familiale, nous avons choisi de reconstituer les familles, le négoce et l'entreprise de vins mousseux en suivant la vie de leurs chefs qui se succèdent à leur tête, Jean-Baptiste Ackerman puis son fils Louis-Ferdinand Ackerman.

Dans une approche micro-historique, nous avons choisi de mettre en lumière les acteurs et les actrices, de reconstituer les structures des familles et de l'entreprise, les pratiques et les représentations du négoce et de l'industrie des vins mousseux.

Une attention particulière a été prêtée à la restitution des réseaux sociaux, des mécanismes de production et de commercialisation ainsi que l'étude des interactions avec le territoire saumurois et le marché. Dans un XIX^e siècle mouvementé, l'histoire Ackerman-Laurance est complexe et courbe : de la famille bourgeoise dont l'activité de manufacture de vins mousseux est dépendante du modèle de négoce familial jusqu'à la famille de notables profondément transformée par la conversion d'un patrimoine hérité en entreprise industrielle de vins mousseux dont les produits sont exportés dans le monde entier. La maison Ackerman-Laurance se raconte et se comprend par ses succès comme par ses faillites entrepreneuriales et familiales.

Title: Ackerman-Laurance. Family, Trading and Sparkling Wine's Industry in Saumur's district in Nineteenth Century (1811-1914)

Keywords: family; trading; industry; family company; wines; sparkling wines; Saumur ; nineteenth century; France

Abstract:

For nearly two centuries, the stories about the Ackerman-Laurance house have followed each other and have been similar, making Jean-Baptiste Ackerman the pioneer and legendary figure of an extraordinary adventure in sparkling wines in Saumur. Through the intensive use of the company's archives but also of public archives and notarial acts, this thesis offers an alternative story by examining the links between the wine-making activity and the evolutions of the Ackerman-Laurance house in the 19th century. Ackerman-Laurance, being the name of the family business, we have chosen to reconstitute families, the trade and the sparkling wine business by following the lives of its successive leaders, Jean-Baptiste Ackerman and then his son Louis-Ferdinand Ackerman.

Through a micro-historical approach, we have chosen to highlight the actors and actresses, to reconstitute the family's and business's structures, practices, and representations of the trade and sparkling wine's industry.

Particular attention was paid to the restitution of social networks, production mechanisms and marketing as well as the study of interactions with the Saumur region and the market. In a turbulent 19th century, the Ackerman-Laurance history is complex and curved: from the bourgeois family whose activity of manufacturing sparkling wines depends on the family trading model to the family of notables profoundly transformed by the conversion of an inherited legacy into an industrial sparkling wine company whose products are exported throughout the entire world. The company Ackerman-Laurance tells its story and is to be understood through its successes as well as its entrepreneurial and familial failures.

THESE DE DOCTORAT DE

L'UNIVERSITE D'ANGERS

ECOLE DOCTORALE N° 604
Sociétés, Temps, Territoires
Spécialité : *Histoire*

Par

Valentin TAVEAU

Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914) – Tome II

Thèse présentée et soutenue à Angers, le 20/09/2021

Unité de recherche : TEMOS, UMR 9016 CNRS, Maison de la recherche Germaine Tillion, 5 bis bd Lavoisier, 49045 Angers

Thèse N° : 181240

Rapporteurs avant soutenance :

Béatrice TOUCHELAY Professeur, Université de Lille
Martin BRUEGEL Directeur de recherche, INRAE

Composition du Jury :

Rapporteurs :
Béatrice TOUCHELAY Professeur, Université de Lille
Martin BRUEGEL Directeur de recherche, INRAE

Examineurs :
Stéphane LE BRAS Maître de conférences, Université Blaise-Pascal Clermont-Ferrand
Jennifer REGAN-LEFEBVRE Professeure des universités, Trinity College, Hartford, Connecticut, États-Unis

Directeur de thèse :
Yves DENECHERE Professeur, Université d'Angers

Co-directrice de thèse :
Cristiana OGHINA-PAVIE Maîtresse de conférences, Université d'Angers

Sommaire

TOME I

REMERCIEMENTS

INDEX DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE

DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX
ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866)

CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET
INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831)

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE
ACKERMAN : CONTINUITE DANS LE NEGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE
DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX
EPREUVES (1830-1866)

TOME II

SOMMAIRE

DEUXIEME PARTIE

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS
MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS
LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-
FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT
INTERNATIONAL (1863-1894)

CHAPITRE 5 - LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR :
NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX^E
SIECLE (1894-1904)

CHAPITRE 6 - CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914)

ÉPILOGUE - 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE

CONCLUSION

TOME III

SOMMAIRE
SOURCES MANUSCRITES
SOURCES IMPRIMEES
BIBLIOGRAPHIE
TABLE DES MATIERES
TABLE DES CARTES
TABLE DES FIGURES
TABLE DES IMAGES
TABLE DES GRAPHIQUES
TABLE DES TABLEAUX
ANNEXES

Deuxième partie

De la maison Ackerman-Laurance à la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur : transformations et bouleversements sous Louis-Ferdinand Ackerman (1863-1914)

Chapitre 4 - La transformation de l'entreprise familiale par Louis-Ferdinand Ackerman : continuités, ruptures et développement international (1863-1894)

La transmission des biens de la famille et de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance du vivant du père et fondateur au seul fils et héritier assure une transition pacifique, économique et commode afin de garantir la continuité et la pérennité de l'œuvre familiale mais pas seulement.

La maison est en ordre de marche et les conséquences de la mort de Jean-Baptiste Ackerman ont été anticipées lorsque Louis-Ferdinand Ackerman prend la direction de la maison en 1863 ; en outre, la situation et le contexte politique et socio-économique sont très différents de ceux que le fondateur a vécus en 1829-1831, nettement plus favorables à l'industrie et au commerce. Tous les ingrédients sont réunis pour une recette fructueuse, mais reste à savoir comment l'héritier recueille et emploie ce riche patrimoine familial pour diriger la maison Ackerman-Laurance dans le dernier tiers du XIX^e siècle.

Dès 1863, Louis-Ferdinand Ackerman annonce des investissements dans l'entreprise pour son développement ; dans les faits, il en réalise pendant trente ans. Il modifie progressivement l'organisation de la maison, embrasse de nouveaux moyens et lieux de production et de commercialisation des vins mousseux en France et en Angleterre. Il modernise parce qu'il industrialise les processus et procédés, mais aussi parce qu'il internationalise la maison Ackerman-Laurance. Louis-Ferdinand Ackerman devient un riche propriétaire, père de famille et philanthrope, mais son statut économique et social ainsi que sa notoriété sont très différents de ceux de Jean-Baptiste Ackerman. La maison Ackerman-Laurance connaît également de nouvelles difficultés, humaines et financières dans son développement ; à la fin du XIX^e siècle, elle doit faire face aux attaques dans les journaux et les tribunaux des maisons de Champagne qui ne tolèrent plus la concurrence déloyale que sont les fraudes et contrefaçons des vins mousseux en dehors de la Champagne.

1. La réorganisation de la maison Ackerman-Laurance (1863-1880)

1.1. Paul Aubert et John Bishop, Bordeaux et Londres pour conquérir le monde

1.1.1. Paul Aubert : du commis-négociant au bras-droit

Paul Aubert est né près de Libourne le 9 février 1849, au château Quinault, propriété viticole qui est dans sa famille depuis trois générations. Dans *l'Annuaire du tout sud-Ouest Illustré*, il est dit qu'il a « une grande compétence en viticulture, en œnologie » mais il ne reste pas sur le domaine familial : « il avait débuté dans sa carrière commerciale comme simple employé dans la grande maison de vins champanisés Akermann-Laurence (sic) »⁹⁸³.

Dans les archives de la maison Ackerman-Laurance, Paul Aubert n'apparaît pas dans les comptes entre 1863 et 1867, mais il signe des baux et des contrats dès 1871⁹⁸⁴. Paul Aubert est, de source sûre, à Saint-Hilaire-Saint-Florent en 1872, où il est enregistré comme garçon, âgé de 24 ans, célibataire et « commis négociant »⁹⁸⁵. Il est déjà bien installé dans l'entreprise : il connaît les subtilités du commerce des vins mousseux, ce qui laisse supposer qu'il est dans la maison ou une concurrente avant 1871, en tant que commis-négociant. C'est Louis-Ferdinand Ackerman qui, implicitement, révèle l'importance de Paul Aubert dans l'administration de la maison : « (...) je ne puis vous donner un conseil quant à l'employé qu'il vous faut. (...) Tout ce que je puis vous dire c'est qu'il vous en faut un et tout de suite. Vous êtes à peu près dans la position où je me suis trouvé après la mort de mon père : je le sais par expérience ; cela ne vaut rien mieux au point de vue des affaires, d'être toujours en retard, toujours bousculé

⁹⁸³ B.N.F., *Gallica, Annuaire du tout Sud-Ouest illustré*, 1906, p. 21. Aubert Paul.

⁹⁸⁴ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, lettre de Paul Aubert à Edmond Giraud, 20 octobre 1871.

⁹⁸⁵ AMS, Recensement de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1872, maison 112, ménage 144, n°451, Paul Aubert.

(...) »⁹⁸⁶. Si Louis-Ferdinand Ackerman prend la place de son père à la direction de la maison Ackerman-Laurance, il trouve en Paul Aubert l'homme de confiance dont il a besoin pour administrer le négoce et l'industrie des vins mousseux.

Aubert s'occupe particulièrement du négoce des vins tranquilles. Il utilise les courtiers de Champagne, contre commission de 5 %, et la maison Ackerman-Laurance de Reims pour soutenir des ventes de vins de Saumur, tant tranquilles que mousseux, auprès des maisons de Champagne : « Vous savez qu'en aucun cas nous ne voulons employer ces vins dans vos cuvées ; par conséquent il faudra pouvoir vendre ce que nous en acheterons (sic). Renseignez-vous bien et dites-nous ce que nous devons faire. Les vins de Faye offrent de grands avantages il me semble aux négts [négociants] de chez vous qui manquent de vins, tachez donc de vendre promptement les 100 pièces n°2 et 150 n°1 que nous avons disponibles »⁹⁸⁷.

Aubert a également en charge le commerce des vins mousseux et les relations avec le réseau de partenaires, d'agents et de clients en Angleterre. Il effectue de nombreux voyages, à Londres et dans le reste de l'Angleterre, en Irlande, en Écosse pour établir et entretenir des affaires. Il mobilise son réseau de commerce des vins de Bordeaux pour se faire introduire parmi les négociants anglais et leurs clients, susciter des ordres d'échantillons et créer une vente durable, par l'établissement d'un contrat. C'est dans ce sens que Louis-Ferdinand Ackerman écrit le 28 juillet 1871 à Paul Aubert, alors à Liverpool, pour lui envoyer des échantillons :

« Envoyez le plus promptement possible une caisse d'échantillons (...) Bouch. AL [bouchons Ackerman-Laurance], Étiquette à la main. Vin tout ce que vous pourrez faire de plus sec. Sentant le brut. Pour Unwin and Jackson, 9 Rumpford Place Liverpool. C'est une maison de premier crédit qui fait des quantités. Aubert chaudement recommandé près d'elle a obtenu un ordre important en vins de Saumur. Ils viennent de se brouiller avec Roederer et Aubert m'annonce que si les échantillons leur plaisent et leur arrivent promptement il y a chance sérieuse de s'introduire chez eux »⁹⁸⁸.

⁹⁸⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°176, lettre Ackerman-Laurance à Gauthier, 30 mars 1873.

⁹⁸⁷ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, lettre d'Aubert à Gauthier, 29 septembre 1872.

⁹⁸⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 28 juillet 1871

Le commis-négociant sait se saisir des opportunités commerciales. En 1871, la maison Ackerman-Laurance est encore dans un processus de construction de son réseau de commercialisation à l'étranger, en dehors de la Belgique et des Pays-Bas : Aubert est responsable de « toutes les bases à figer en Angleterre »⁹⁸⁹. Il est un intermédiaire entre la maison de Saumur, la succursale de Reims, les agents et les clients au Royaume-Uni.

C'est donc lui qui commande les échantillons, donne les instructions, demande des renseignements, établit les contrats, fait commander les matières sèches, informe des achats en matériels et vins, délivre des conseils, ordonne et envoie les fonds. Il est le second de la maison Ackerman-Laurance, après Louis-Ferdinand Ackerman, aux côtés de Constant Bourdon, le chef de caves en remplacement de son frère aîné Florentin qui a été celui de Jean-Baptiste Ackerman⁹⁹⁰.

Paul Aubert entretient d'étroites relations avec Edward Rowcliffe et John Nathaniel Bishop de Londres pour la visite de la clientèle ainsi que pour l'établissement des agences dans toute l'Angleterre. C'est par l'intermédiaire de Rowcliffe qu'Aubert parvient à contracter un agent pour la maison Ackerman-Laurance à Liverpool, Sayce, avec moitié de commission pour Rowcliffe : « vous facturerez à Rowcliffe au prix de 37f la douz. [douzaine] de bouteilles et 40f les 24/2 sous 15 % de commission, 7 ½ pour Rowcliffe et 7 ½ pour Sayce »⁹⁹¹. Par l'entremise de Rowcliffe et Bishop, Aubert parvient à créer une relation avec un membre de la famille Gilbey, « le courtier de Londres qui a la plus grande réputation pour les vins mousseux (...), c'est l'homme le plus important de la cité pour les vins mousseux » selon les propres termes du girondin⁹⁹². La maison Gilbey est la plus importante cliente de vins mousseux Ackerman-Laurance à la

⁹⁸⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 5 août 1871.

⁹⁹⁰ « ... nous avons goûté bien attentivement vos rebêches Aubert, Constant et moi ». ADML, Fonds A-L, 222 J 339, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, lettre Ackerman-Laurance à Gauthier, 18 janvier 1873.

⁹⁹¹ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, lettre d'Aubert à Gauthier, 2 décembre 1872.

⁹⁹² ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°190, 1^{er} avril 1873.

fin du XIX^e et au début du XX^e siècle⁹⁹³. C'est de 1873 que datent les premiers échanges entre les deux maisons. Les Gilbey ne font pas seulement le commerce des vins mousseux mais aussi celui de vins tranquilles et de spiritueux. Elle est de première importance pour toucher des pays étrangers et les colonies de l'empire britannique et donc réaliser des ventes conséquentes et régulières. Dès 1877, Paul Aubert fait commander une marque à bouchon « Reserved Cuvée WAG » pour Walter & Arthur Gilbey ce qui annonce de grandes quantités de bouteilles commandées et la commercialisation des vins sous le nom de leur maison⁹⁹⁴. Aubert écrit souvent depuis un papier à en-tête de la maison « W. & A. Gilbey de Londres ». Il se lie d'amitié avec Walter Gilbey qui remarque dès les premiers échanges, en 1873, les qualités du jeune homme : « a fine handsome, intelligent young fellow of 26, speaking first rate English »⁹⁹⁵. Walter Gilbey visite les caves de la maison Ackerman-Laurance avec Paul Aubert le 24 septembre 1874⁹⁹⁶. Apprécié des Gilbey, il s'occupe de leurs intérêts dans la décennie 1880 et notamment de leur Château de Loudenne, à Saint-Yzans, dans le Médoc⁹⁹⁷.

Aubert est souvent en déplacement entre Bordeaux, Reims, Paris et Londres pour affaires ce qui n'est pas sans conséquences : l'homme témoigne de sa fatigue et il est très absent de la maison Ackerman-Laurance. Paul Aubert souligne, par exemple, les effets de l'alcool bu dans le cadre des affaires: « En hâte très fatigué par tous les verres de Whisky et de Sherris que j'ai bu (sic) depuis 3 jours » écrit-il à Gauthier en 1873⁹⁹⁸ ; les longs séjours d'affaires pèsent aussi sur son moral : « il y a maintenant quelques jours que je n'ai pas parlé le français et je brûle de gagner Londres [il est alors à Glasgow en Écosse] espérant bien que là je n'aurai plus le *spleen* qui, vous devez le comprendre,

⁹⁹³ G. Harding, "Competition is useless': how Gilbey's retail and marketing innovation dominated the British wine and spirits market, 1857-1922", in *History of Retailing and Consumption*, 2:1, 2016, p. 44-67.

⁹⁹⁴ ADML, 222 J 345, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°126, lettre de Paul Aubert à Gauthier, 1^{er}-9 mars 1877

⁹⁹⁵ BSM, 864/93, 24 octobre 1873, p. 14. Je cite une note de Gilbey sur Paul Aubert relevée par Graham Harding qui a eu la gentillesse de partager les fruits de son travail dans les archives de la maison Gilbey, notamment sur tout ce qui relève des relations avec la maison Ackerman-Laurance à travers le carnet personnel.

⁹⁹⁶ BSM/684/102, 24 septembre 1874.

⁹⁹⁷ B.N.F., Gallica, Annuaire du tout Sud-Ouest illustré, 1906, p. 21, Aubert Paul.

⁹⁹⁸ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°271, lettre de Paul Aubert à Gauthier, 23 avril 1873.

s'est emparé de moi depuis au moins 15 jours... »⁹⁹⁹. Dans les années 1870 et 1880, les relations commerciales de la maison Ackerman-Laurance avec l'Angleterre, par la voie de Rowcliffe, de Bishop et des Gilbey, sont bonnes et les exportations augmentent.

Le 2 mai 1876, Paul Aubert se marie à Marthe Angèle Aglaé Chasseloup de Chatillon : Aubert est alors dit négociant et réside toujours à Saint-Hilaire-Saint-Florent¹⁰⁰⁰. Les noms et signatures en bas de l'acte sont révélateurs des relations de Paul Aubert. Louis-Ferdinand Ackerman est décrit comme négociant, âgé de 38 ans, domicilié à Saumur et ami du marié ; sa signature est nettement lisible en bas de l'acte d'état civil, comme celle de John N. Bishop, dans la marge gauche. Le principal agent et partenaire de la maison Ackerman-Laurance à Londres, Bishop, est aussi présent au mariage de Paul Aubert. La relation entre les deux hommes dépasse le cadre du commerce des vins mousseux ; les liens dans les affaires fondent souvent des liens plus personnels. Ces relations qui mêlent business et vie privée consolident et pérennisent le commerce, malgré les difficultés. Au début des années 1870, John N. Bishop est la voie d'entrée et de colonisation des vins mousseux Ackerman-Laurance en Angleterre ; il est le successeur de Kendall et de Rowcliffe, les agents pour l'Angleterre sous Jean-Baptiste Ackerman.

1.1.2. John Nathaniel Bishop : l'agent et directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres

John N. Bishop est pour Louis-Ferdinand Ackerman ce que représentait C. H. Kendall pour son père, ce négociant anglais qui importait à Londres d'importantes quantités de vins mousseux de Saumur pour la première fois. Bishop est surtout le successeur direct de Rowcliffe qui a formé une première association avec Jean-Baptiste puis Louis-Ferdinand Ackerman pendant près de

⁹⁹⁹ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°269, 22 avril 1873, Paul Aubert à Gauthier.

¹⁰⁰⁰ Selon le contrat de mariage notarié, Marthe Chasseloup de Châtillon est la fille de Jules François Chasseloup de Chatillon, capitaine de frégate en retraite et officier de la légion d'honneur et d'Arsène Bineau de Tavois. Ils habitent alors à Saumur. ADML, Registre d'état civil, Saumur, mariages, 6 E 328/123, 1876, n°27, Aubert Paul et Chasseloup de Châtillon, Marthe, Angèle, Aglaé.

vingt-quatre années, de 1849 à 1872¹⁰⁰¹. Dans le grand livre de la maison Ackerman-Laurance de 1863 à 1867, Rowcliffe est enregistré comme négociant¹⁰⁰². Bishop est déjà bien connu de Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert : il travaille avec Rowcliffe et ensemble, visitent la maison Ackerman-Laurance de Reims à l'automne 1871¹⁰⁰³. Ackerman et Aubert les rencontrent régulièrement à Paris, à Londres ou à Saumur : ils s'invitent régulièrement à séjourner pour affaires ou pour vacances. Bishop est très estimé. Aubert sait que l'avenir du réseau anglais passe par le soin apporté aux relations avec le principal partenaire et il recommande à Edmond Gauthier, de la maison Ackerman-Laurance de Reims, de se « rappeler à lui » : « (...) Bishop vous le savez goute admirablement bien le vin mousseux j'en ai eu plusieurs preuves encore à mon dernier voyage. Vous feriez bien de lui écrire de temps en temps quelques lettres particulières. Cela ne peut que vous rappelez (sic) plus souvent à lui et puis quand il aura 3 ou 4 lettres personnelles de vous à répondre, il ne pourra pas ne pas s'en occuper »¹⁰⁰⁴.

C'est parce que la maison Rowcliffe est liquidée au 31 mai 1873 que Bishop émerge comme partenaire anglais de premier plan pour la commercialisation des vins mousseux. Rowcliffe ferme sa maison et Bishop ne veut pas s'associer avec le fils qui est « un paresseux et un écerelé avec lequel il serait imprudent de continuer » selon Paul Aubert¹⁰⁰⁵. La fin de l'association avec Rowcliffe est un tournant puisqu'avec John N. Bishop est fondée une autre maison Ackerman-Laurance, à Londres : il s'agit bien d'une création de société à Londres, sous le nom Ackerman-Laurance, dont Bishop « serait le grand chef », le directeur. Les frais d'installation sont de 15 000 F « ce qui est cher (...) mais on ne fait d'omelette sans casser des œufs » dit Paul Aubert car « Reims,

¹⁰⁰¹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Mémoire pour M. Ackerman-Laurance contre le syndicat du commerce des vins de champagne pour justifier le pourvoi à la chambre des requêtes de la cour de cassation de Paris, par André Morillot. Janvier 1893.

¹⁰⁰² ADML, 222 J 1047, Fonds A-L, Compte E. Rowcliffe, p.30-40.

¹⁰⁰³ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°82, 27 août 1871.

¹⁰⁰⁴ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°220, 12 décembre 1872.

¹⁰⁰⁵ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°312, 6 mai 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

Londres, Saumur. Cela sonnera bien »¹⁰⁰⁶. Un contrat est établi entre les maisons et chaque directeur participe aux frais d'installation. Bishop a un « trois pièces dans Crutched Friars à 25 minutes de Mark Lane, trois employés dans son bureau (...) » au cœur de la City. Le contrat prévoit qu'il prenne « 50% des frais, pertes et bénéfiques » plus « un droit de 2% sur toutes les affaires faites en Angleterre et au Pays de Galles en dehors de lui. Ces commissions lui seront personnelles »¹⁰⁰⁷.

Avec John N. Bishop comme directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres, un solide réseau de commercialisation des vins se met en place depuis Londres dans toute l'Angleterre, au Royaume-Uni et dans les colonies et anciennes colonies britanniques. En septembre 1874, Bishop annonce une visite à Saumur puis à Reims en compagnie du fils aîné de « Norris », associé aux Gilbey, et de Sayce l'agent de Liverpool, pour goûter les vins ¹⁰⁰⁸; le même mois, il recommande aux maisons de Reims et de Saumur de prêter attention et d'accueillir des journalistes, des auteurs de revues spécialisées, très influentes dans le commerce anglais comme « Mr Cherry, publisher of The Wine Trade Review » pour faire connaître le nom et les vins Ackerman-Laurance¹⁰⁰⁹.

Avec John N. Bishop, Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert espèrent développer la commercialisation des vins mousseux en Angleterre et dans le monde entier. Le 28 juin 1873, Bishop fait sa première commande d'échantillons auprès de la maison Ackerman-Laurance de Reims : 10 caisses de 12 bouteilles de Réserve et autant de Carte Blanche, soit 20 caisses et 240 bouteilles, toutes destinées à la réexportation vers l'Australie. Rapidement, les vins de Reims, des Champagnes, ne conviennent ni à Bishop, ni à la maison Gilbey d'ailleurs, car la qualité n'est pas à la hauteur des exigences et au goût de la clientèle. Les vins mousseux de Saumur de première qualité conviennent mieux. Le 31 décembre 1873, Bishop souhaite ses vœux à Edmond Gauthier, directeur de la maison Ackerman-Laurance de Reims ; il espère que son compte sera plus important au

¹⁰⁰⁶ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°312, 6 mai 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁰⁷ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°378, 1^{er} juin 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁰⁸ ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°259, 7 septembre 1874, Bishop à Gauthier.

¹⁰⁰⁹ ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°274, Bishop à Gauthier.

31 décembre 1874, manière aimable de souligner qu'il ne fait pas son chiffre avec la maison de Reims¹⁰¹⁰.

Si les affaires rencontrent des difficultés dans la production, en amont, particulièrement à Reims, il y en a également en aval, dans la commercialisation. Ainsi en novembre 1874, Bishop explique que la contraction du marché et la faiblesse du commerce sont dues au manque général d'activité, de la faible circulation monétaire, soulignant qu'en Angleterre, lorsqu'une industrie tousse, tout le monde est malade¹⁰¹¹.

Toutefois, les commandes de Bishop sont régulières pour les vins mousseux de Saumur des marques – génériques, toutes utilisées par les maisons de vins mousseux - Carte d'or, Carte rose et Carte bleue, les trois premières qualités, tandis que la maison de Reims produit des vins de Champagne sous les marques Carte Blanche, Excelsior et Reserve cuvée. Les vins sont vendus soit sous le nom Ackerman-Laurance, soit sous le nom du client avec des étiquettes et parfois des bouchons à leurs noms et initiales choisies mais il y a des combinaisons possibles : l'étiquette porte le nom du client, les bouchons sont marqués aux initiales de la maison soit « A-L ».

1.1.3. Les ouvriers et ouvrières

Dans les années 1840, Jean-Baptiste Ackerman emploie à l'année pour le travail des vins tant tranquilles que mousseux, le chef de caves Florentin Bourdon et son frère cadet Constant, aidés de trois ouvriers-journaliers. Lorsque cela est nécessaire, il recourt à l'embauche saisonnière d'hommes, de femmes et d'enfants. Il y a également Émilie Ackerman et les voyageurs de commerce Jacques Tiberghien et Germain Laurance. Il y a tout au plus une quinzaine de personnes qui travaillent dans les caves Ackerman-Laurance, et rarement toutes en même temps.

¹⁰¹⁰ ADML, 222 J 341, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°317, 31 décembre 1873, Bishop à Gauthier.

¹⁰¹¹ « When the cotton industry is lack. We all suffer for it... ». ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°356, Bishop à Gauthier.

Le livre de comptabilité de 1864 à janvier 1868 enregistre le nom, la fonction et le lieu de résidence des différents individus qui travaillent pour l'entreprise au moment de la transmission de l'entreprise du père au fils. Ces données sont reconstituées dans le Tableau 19: Edmond Gauthier est employé dans la maison ; Constant Bourdon a remplacé son frère aîné Florentin, alors devenu négociant, comme chef de cave et neuf hommes sont clairement identifiés comme étant ouvriers. Tous ces hommes résident à Saint-Florent, dans le bourg, et travaillent quotidiennement pour Ackerman-Laurance. Paul Aubert, le commis-négociant puis négociant et bras droit de Louis-Ferdinand Ackerman n'apparaît qu'à partir de 1871 dans les documents de la société. Il est très probable que la maison Ackerman-Laurance emploie plus d'hommes dans les caves que ceux listés dans le Tableau 19, en fonction des besoins saisonniers de main-d'œuvre. Les femmes, sous une dépendance organisée et codifiée par les hommes, n'apparaissent pas individuellement dans les sources : leur paie passe par les mains du chef de caves, du contremaître ou bien par leur mari, bien souvent ouvrier de caves.

Tableau 19 : Noms, fonctions et lieux de résidence des hommes directement employés par la maison Ackerman-Laurance sous Louis-Ferdinand Ackerman, 1864-1868

Nom	Fonction	Résidence
Edmond Gauthier	Employé	Saumur
Constant Bourdon	Chef de caves - champagniseur (tonnelier de profession)	Saint-Florent
Guérin	Ouvrier de champagne	Saint-Florent
Jumeau	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Bouguereau	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Fob	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Robin	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Bouvier	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Normand	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Veillon	Ouvrier aux caves	Saint-Florent
Loiseau	Ouvrier aux caves	Saint-Florent

Source : ADML, 222 J 1407, Fonds A-L, Grand Livre, 1864-janvier 1868.

En mai 1860, le sous-préfet de Saumur indique, en réponse à l'enquête ministérielle sur l'influence du traité de libre-échange commercial France-Angleterre sur les industries, que le « taux des salaires dans les vins champanisés », qui emploie alors entre 120 à 200 ouvriers, n'a pas bougé de part et d'autre du traité : de 2 à 4 F la journée pour les hommes, 1,25 F pour les femmes¹⁰¹². Le prix de la journée des ouvrières était de 0,75 F en 1842 : en 1860, elles gagnent ce que gagnaient les garçons en 1842. Le salaire journalier des femmes a autant progressé que celui des hommes entre 1842 et 1860, multiplié par 1,5 si l'on retient une moyenne de 3 F la journée pour les ouvriers mais il est leur toujours inférieur. Quelques mois auparavant, en février 1860, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur compte six établissements de vins champanisés en activité, localisés à Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent. Ils emploient selon lui 150 ouvriers, ce qui en fait la troisième industrie, après la fabrique de bijoux et la fabrique d'engrais dans le Saumurois¹⁰¹³. En réalité, les rapports trimestriels du sous-préfet sur les établissements industriels de l'arrondissement de Saumur de 1861 à 1869 démontrent que, toujours pour six établissements recensés, le nombre d'ouvriers varie de 125 à 155, en fonction des semestres, ce qui souligne le caractère saisonnier de l'emploi dans la fabrique des vins mousseux au XIX^e siècle¹⁰¹⁴.

En 1872, 1873 et 1875, sept à huit établissements dans les vins champanisés sont recensés et le sous-préfet déclare que les salaires sont « abondants », de 2,5 à 3 F, qu'ils ont tendance à augmenter et que les relations avec les patrons sont « assez faciles »¹⁰¹⁵. Cependant, les réponses du haut

¹⁰¹² Les salaires des ouvriers des 80 ouvriers des distilleries sont identiques. ADML, 67M3, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses : préfet de Maine-et-Loire, Situation industrielle du département de Maine-et-Loire, 22 mai 1860, Tableau ; sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, Influence du traité de commerce avec l'Angleterre, 16 mai 1860, Tableau.

¹⁰¹³ ADML, 67 M 3, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses, le sous-préfet de Saumur au préfet de Maine-et-Loire, 6 février 1860, établissements industriels de l'arrondissement de Saumur, tableau.

¹⁰¹⁴ ADML, 67 M 4, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, établissements industriels, 1^{er} trimestre 1861-1^{er} trimestre 1869 (lacunes).

¹⁰¹⁵ ADML, 67 M 4, Commerce et industrie, Rapport- renseignements généraux-enquêtes sur le commerce et l'industrie-situations-matières diverses, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, établissements industriels, 5 novembre 1872, 5 novembre et 3 décembre 1873, 2 janvier 1875 ; 67 M 10, Commerce et industrie, enquête sur les conditions de travail en France, activité industrielle, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, établissements industriels, 1^{er} trimestre 1872, 4 avril 1872.

fonctionnaire à l'enquête sur les conditions de travail en France en 1872 indiquent que la champagnisation des vins emploie alors 300 ouvriers, en tenant compte des femmes et aussi des enfants, contre 100 dans la fabrication des liqueurs. La condition des ouvriers dans cette industrie est trouvée bonne relativement à la chapèleterie en crise, qui n'emploie plus que 600 ouvriers, dont une majorité travaille à domicile, contre plus de 1 400 au milieu du siècle. Sur la question des salaires, il précise vaguement qu'ils « ont augmenté de 40 % environ depuis dix ans », ce qui nous paraît un taux exagéré. Ces salaires sont jugés « suffisants, en général, pour les ouvriers ordinaires, et plus que suffisants pour les bons ouvriers » alors que la « vie a augmenté dans une proportion moyenne de 20 % environ [depuis dix ans] sauf pour le pain et les vêtements » dont les prix ont stagné¹⁰¹⁶.

1.2. La maison Ackerman-Laurance en Champagne : un essai de contrôle de la production et de la commercialisation des vins mousseux (1869-1883)

1.2.1. Les raisons de la création de la maison à Reims

La maison Ackerman-Laurance de Reims est fondée en 1869 selon l'entête de ses documents, correspondances et factures. L'installation d'une maison au cœur de la Champagne a plusieurs intérêts qui participent à une stratégie de croissance de l'entreprise, par le contrôle des différentes étapes de l'économie des vins mousseux, pensée et mise en place par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert.

À l'instar de son père, Louis-Ferdinand Ackerman a en tête les maisons de Champagne comme modèle. Les vins mousseux produits à Saumur sont depuis plus de deux décennies vendus en Angleterre par des négociants et des agents de quelques grandes villes mais les ventes sont insuffisantes et surtout, le nom

¹⁰¹⁶ ADML, 67 M 10, Commerce et industrie : enquête sur les conditions de travail en France-activité industrielle, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur, 12 septembre 1872, enquête sur les conditions de travail en France,

Ackerman-Laurance apparaît peu sur les caisses et bouteilles : le plus souvent, un nom de fantaisie, qui n'a aucun lien avec le vin ou le nom du client, est inscrit sur les étiquettes. En conséquence, la maison Ackerman-Laurance de Saumur a bien des difficultés à se faire connaître sous son nom et à se faire une place aux côtés des célèbres maisons Moët et Chandon, Clicquot, Mumm & Cie ou Roederer qu'elle cite dans sa correspondance. De fait, elle n'a que peu de contrôle sur la commercialisation et ne réalise pas de publicité pour soutenir la vente.

Les vins de Champagne produits à Reims, participent à une politique globale de légitimation de la maison Ackerman-Laurance afin d'être visible aux côtés des maisons Champagne sur le marché et ouvrir la voie aux exportations massives de vins mousseux de Saumur : Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert savent parfaitement que dans les vins mousseux, c'est le nom de la maison qui compte et qui s'impose auprès des clients et consommateurs. Pour parvenir à faire connaître la maison et les produits Ackerman-Laurance en Angleterre et dans le monde, ils ont besoin de maîtriser la production et la commercialisation de leur propre vin mousseux de Champagne. En outre, cela permet de diversifier l'offre de vins. Ackerman-Laurance propose une première catégorie, supérieure, composée des vins mousseux de Champagne puis une seconde catégorie, moins chère que la première, avec plusieurs qualités mais issue de la même maison : les vins mousseux de Saumur. Ackerman et Aubert offrent au client le choix de plusieurs qualités et de prix ; la diversité permet de toucher un marché de consommation bien plus large que celui des seuls vins de Champagne, réservé à une minorité sociale et de fortune. Cette politique est également celle de la maison W. & A. Gilbey¹⁰¹⁷. Il ne s'agit pas seulement de prendre des parts de marché aux maisons de Champagne mais bien de créer un autre marché, plus vaste, par une démocratisation de la consommation des vins mousseux auprès de la petite bourgeoisie et d'une classe moyenne émergente qui aspirent au mode et confort de vie de la grande bourgeoisie urbaine et de l'aristocratie.

La maison Ackerman-Laurance de Reims est pensée comme le moyen d'accéder à la croissance économique et au développement des exportations sur le marché mondial dont l'accès est verrouillé par les négociants anglo-saxons

¹⁰¹⁷ G. Harding, « Competition is useless"...», *op. cit.*, p. 44-67.

comme la maison W. & A. Gilbey. Pourtant, la correspondance de la maison de Reims révèle rapidement des failles dans son administration et ses activités, ce qui remet en question la voie champenoise pour le développement des ventes de vins mousseux de Saumur en Angleterre.

1.2.2. Sous-traitance dans la fabrication et la commercialisation des vins de Champagne Ackerman-Laurance

En 1869, l'année de la fondation de la maison Ackerman-Laurance à Reims, débute en réalité par une fabrication de vins mousseux de Champagne par d'autres producteurs, Pagnon et Logette. Ces deux hommes sont des sous-traitants ; ils travaillent pour le compte d'autres maisons contre une commission sur chaque bouteille expédiée¹⁰¹⁸. En juin 1871, Pagnon indique à Paul Aubert que les vins de la cuvée H, bouteilles et demi-bouteilles « sont finies sur pointes et prêtes à dégorgier », soit 20 000 bouteilles et plus de 9 000 demi-bouteilles (90 % du stock) de l'inventaire de la maison Ackerman-Laurance de Reims¹⁰¹⁹. Ces bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne appartiennent bien à la maison Ackerman-Laurance mais l'entière production repose sur des intermédiaires : la maison de Reims n'a pas d'existence réelle car outils, matériel et forces de production sont entre les mains de Pagnon et de Logette. En outre, les vins produits en Champagne ne sont pas tous vendus sous le nom Ackerman-Laurance ; souvent le bouchon ou l'étiquette sont marqués au nom des clients.

D'après le détail des expéditions, il existe trois types courants de vin mousseux de Champagne qui correspondent à trois qualités et trois marques : Dry, Carte Blanche et Excelsior. Pagnon produit les deux premières mais c'est

¹⁰¹⁸ « Pour le compte que je vs [vous] ai remis je ne vous demande pas 80 Cs. [centimes] par Bs. [bouteilles] rendu en gare à Rilly, mais bien 75 centimes prix convenu dans le temps avec Mr Ackerman ; sauf que pour les 75 Cs je devais faire le remuage, je vous ai dit qu'à ce prix je ne pouvais pas m'en retirer attendu que, les caisses, la paille, la main d'œuvre étant augmentées, je ne pouvais pas faire pour 15 Cs la préparation, c'est-à-dire le relevage des vins, la mise en étain, en étiquettes & papier, marquer les caisses faire les lettres de voitures, conduire les vins à la gare & avancer la plupart des frais de transport quand les caisses et la paille seules contiennent les 15 Cs, que néanmoins je continuerai pour le peu de temps qui restait à courir, à faire le tout pour 75 centimes, sauf le remuage qui me sera payé en dehors ». ADML, 222J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°266, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims, 24 janvier 1872.

¹⁰¹⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°7, 3 juin 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

Logette qui fabrique la qualité Excelsior, plus chère. Il existe toutefois de nombreuses combinaisons entre le dosage, le type de liqueur, l'origine du vin, la composition des étiquettes (couleur, grain, dessin...) et l'emballage qui sortent du cadre de ces trois qualités proposées. Le client WB&C par exemple commande une caisse de « 6 bouteilles de vin AL dosées à 8 % uniquement liqueur BZ, celle normalement en usage pour l'Excelsior, avec des bouchons petite couronne mais sans étiquette en étain ni papier blanc »¹⁰²⁰. Selon les volontés de la clientèle, la production de vins de champagne est en effet adaptée avec des compositions dans les types de vins, la nature et les quantités de dosage des liqueurs, des marques sur les bouchons, inscriptions et couleur des étiquettes et du papier, comme le négociant de Bordeaux Charles Deleyre qui veut des vins « Goût anglais » et « Goût français », avec des étiquettes faites à la main¹⁰²¹.

Tous les vins mousseux de Champagne, sauf ceux pour Charles Deleyre de Bordeaux, sont destinés à l'étranger. Pagnon les expédie depuis la gare de sa commune, Rilly, vers la gare de Dieppe ou du Havre au commissionnaire Hauchecorne qui travaille avec la maison Ackerman-Laurance de Saumur. Les expéditions sont faites soit franco, c'est-à-dire en frais de transport déjà payés par l'expéditeur, soit en port dû par le destinataire des vins, avec un acquit pour l'étranger. Pagnon facture à la maison Ackerman-Laurance le prix du transport des caisses de vins depuis la gare de Rilly, avancé à ses frais pour les expéditions franches : sa rémunération est de 75 centimes par bouteille vendue et 1 F pour deux demi-bouteilles vendues en 1872¹⁰²².

D'après les tableaux mensuels d'expédition de Pagnon, il facture, pour le mois de janvier 1872, 1 398,15 F dont 94,10 F de frais de transport à la maison Ackerman-Laurance, coût pour l'expédition de 1 398 bouteilles et 408 demi-bouteilles, l'équivalent de 115 caisses. C'est le meilleur mois en volume de juillet 1871 à février 1872 contrairement aux mois d'octobre et de décembre 1871 (Graphique 7). Par ailleurs, le bilan des expéditions du mois de février s'arrête le 6 ; le volume total sur le mois est probablement plus élevé que celui de janvier

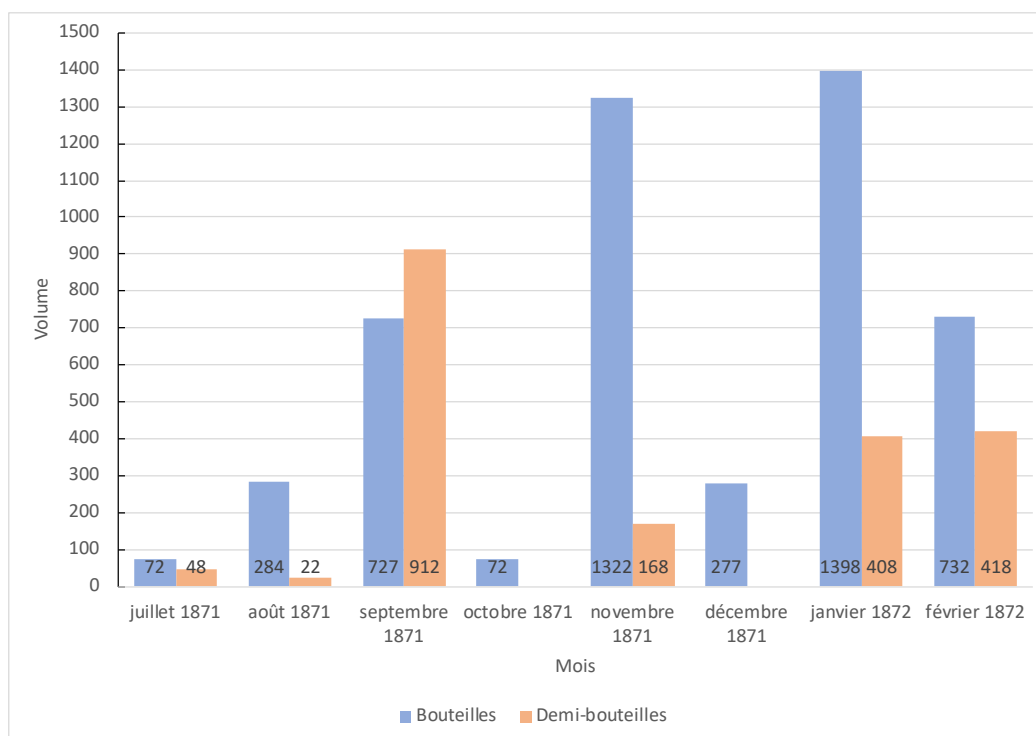
¹⁰²⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 17 janvier 1872, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims.

¹⁰²¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 17 janvier 1872, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims.

¹⁰²² ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, 24 janvier 1872, lettre de Pagnon à Ackerman-Laurance de Reims.

1872. La tendance générale est à l'augmentation des volumes de vins mousseux expédiés sur les huit mois. Elle est confirmée par l'évolution du compte de Pagnon, notamment par le paiement de son travail sur les vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance dont le montant dépend des volumes expédiés. Son « compte du travail et fourniture pour les vins en bouteilles expédiés » pour le deuxième semestre 1871 est facturé 3 799,75 F, frais de remuage, reliage et raccommodage de futs vides compris tandis que pour le seul mois de janvier il facture près de 1 400 F, plus du tiers du second semestre 1871¹⁰²³.

Graphique 7 : Volumes mensuels des expéditions de bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne par Pagnon, juillet 1871- février 1872



Source : ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°277, 327 et mémoire n°326, janvier-février 1872

¹⁰²³ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°326, page 9, Récapitulation, Compte Ackerman-Laurance chez Pagnon.

1.2.3. Heurs et malheurs de la maison Ackerman-Laurance de Reims sous Edmond Gauthier

a) Les débuts d'Edmond Gauthier à Reims

Edmond Gauthier est un commis-négociant qui entre au service de la maison Ackerman-Laurance le 1^{er} février 1866, quelques semaines après la mort de Jean-Baptiste Ackerman. C'est une véritable promotion pour ce jeune homme qui se voit confier la direction de la maison de Reims. Paul Aubert est chargé de l'aider car le jeune homme doit rapidement se consacrer à ses multiples tâches. Dès le 15 juin 1871, il reçoit ses instructions : le bail à rechercher « le plus long possible avec facilité pour nous seul de résilier au bout de chaque période de 3 ans » ; acheter une quarantaine de pièces de jus de raisins rouges, de 10 à 20 pièces de blancs tout premier choix ; expédier au Havre par grande vitesse quatre caisses de 12 bouteilles et deux caisses de 24 demi-bouteilles de cuvée H très sec pour l'Angleterre¹⁰²⁴. L'enjeu est grand et Paul Aubert ne manque pas de le faire comprendre à Gauthier tout en l'encourageant : « (...) votre avenir dépend beaucoup du résultat de votre recherche. Je désire ardemment que vous ayez bonne réussite »¹⁰²⁵.

En juillet 1871, Gauthier contracte un bail pour des caves à Reims mais aucun vin mousseux n'est encore produit, encore moins commercialisé, depuis ces caves : la priorité est de vendre le vin rendu chez Pagnon, à Chigny, avant d'installer la société à Reims. Les partenaires londoniens Rowcliffe et Bishop sont toutefois impatients de la visiter. Paul Aubert suggère alors à Gauthier un tour de passe-passe : « leur faire visiter les caves de Pagnon comme étant les vôtres et tous les vins aussi, donner le mot à Pagnon afin que Bishop n'ait aucun doute (...) »¹⁰²⁶. Encore en 1871, Ackerman-Laurance a besoin de faire passer la société de son sous-traitant comme étant la sienne aux yeux de ses plus proches

¹⁰²⁴ ADML, 222 J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°13, 15 juin 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°9, 11 juin 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°82, 27 août 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

partenaires anglais. L'entreprise est dans une situation très incertaine. La maison de Reims est à construire et Edmond Gauthier a visiblement besoin de l'aide permanente de Paul Aubert pour la diriger et la gérer.

En septembre 1871, Aubert indique à Gauthier la manière d'utiliser le livre d'ordre et l'enregistrement des factures¹⁰²⁷. Le jeune Saumurois doit continuer la vente des vins mousseux afin d'installer des partenariats durables avec les maisons de Londres, créer des agences et augmenter le volume des exportations. De plus, il doit préparer la saison suivante, se renseigner sur les vendanges, les quantités et les qualités espérées ainsi que les estimations prix en se passant de l'intermédiation de Pagnon qui coûte cher en commissions aux yeux de Louis-Ferdinand Ackerman.

Paul Aubert oriente Edmond Gauthier vers les vins de Sancerre et ceux d'Ay, Bouzy, Verzenay. Pour autant, les vins champenois ne représentent qu'une petite partie de ceux qui entrent dans la composition des cuvées. C'est en Anjou, en Saumurois et Touraine que se fait la majorité des achats de vins tranquilles pour les cuvées de vins mousseux. Ces achats sont effectués par la maison de Saumur et sont complétés par des vins d'autres vignobles, de Pouilly, de Sancerre mais des premiers essais sont réalisés avec des vins du Midi et de Charente : ces vins assemblés fournissent de « bons fonds de cuvées », relevés par des vins de Champagne de meilleure qualité mais présents en moindre quantité. Les vins d'Ay, Bouzy et Verzenay sont destinés aux vins mousseux de Saumur et aux vins mousseux de Champagne¹⁰²⁸. Les achats sont importants : 800 pièces de vigneronns à 51 F et au moins 140 pièces de supérieurs de Sancerre, comprises entre 55 et 62 F ; 300 pièces de Nobles-de-Joué dont le prix varie de 120 à 130 F la pièce, mais seule une petite partie est envoyée à Reims¹⁰²⁹.

Paul Aubert détaille les besoins pour la composition de la cuvée H pour 1871, comptant 240 pièces dont « 80 pièces Champagne 71 [1871], 20 pièces Sancerre 71, 20 pièces Joué 71, 40 pièces Beaulieu 71, 40 pièces D 70 [1870]

¹⁰²⁷ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°95, 7 septembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°121, 26 septembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰²⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°110, 19 septembre 1871 et n°121, 26 septembre 1871.

réunies en cercles, 40 pièces Pouilly supérieur (...) je remplacerai les 20 pièces de Sancerre par 20 pièces de Joué qui sont cette année bien supérieure. Une fois vos acquisitions de Reims complétées, je tiendrai toute la cuvée... la cuvée ainsi faite, je pense que nous ne craignons aucune concurrence (...) »¹⁰³⁰. Le tiers de la cuvée H de Reims est donc composée de vins blancs de noirs et blancs de blancs de Champagne, les deux tiers restants sont équitablement composés de blancs de rouge de Joué en Touraine, de blancs de Beaulieu en Anjou, de Pouilly dans le Sancerrois, tous de 1871, ainsi que d'une ancienne cuvée de 1870.

Il faut compter dix autres pièces de vins de Champagne pour liqueur soit 90 pièces à acheter en tout. Des pièces de vins de cuvée sont toujours mises en réserve et transformées en vins vieux pour entrer dans la cuvée de l'année suivante et des vins sont conservés pour « liqueur ». Paul Aubert prévoit de produire avec ces 240 litres, 55 000 bouteilles, 20 000 demi-bouteilles de champagne de Reims et 2 500 bouteilles de non mousseux ce qui est une - petite - cuvée de 55,3 hectolitres. Les cuvées de vins mousseux de Champagne sont en effet loin des 800 hectolitres des vins de cuvée A, 1 600 hectolitres de la cuvée 2 ou encore des 640 hectolitres de la cuvée 1 de 1871 proposés par la maison de Saumur aux négociants de la Champagne pour la fabrication de leurs vins mousseux¹⁰³¹.

b) La vente des vins de la Loire aux négociants de Champagne

L'autre activité d'Edmond Gauthier est en effet la vente aux négociants de Champagne de cuvées de vins tranquilles et de vins mousseux produites par la maison de Saumur. En 1871, la maison Ackerman-Laurance propose dans sa circulaire deux cuvées de vins tranquilles de 2 600 hectolitres en cercles et une cuvée de vins mousseux bruts de 1869 et 1870, de quatre qualités allant de 2 à 1,05 F la bouteille (Tableau 20)¹⁰³². La vente se fait sur échantillons. Gauthier

¹⁰³⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°183, 14 novembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier.

¹⁰³¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°183, 14 novembre 1871, lettre d'Aubert à Gauthier et n°270, 15 janvier 1872.

¹⁰³² ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°185, 16 novembre 1871

sert d'intermédiaire. Dans les prix de ventes, une commission de 3% lui est réservée pour chaque affaire conclue par son entremise¹⁰³³. Les quantités de vins tranquilles à vendre sont considérables mais cela n'effraie pas Louis-Ferdinand Ackerman qui sait les « besoins de la Champagne et des expéditions considérables que le commerce de Saumur y fait chaque jour... »¹⁰³⁴. Gauthier doit toutefois avoir recours à des courtiers d'Ay, d'Épernay, de Reims et de Châlons pour espérer les vendre :

« Il est essentiel d'en avoir plusieurs car chacun a ses relations personnelles qui seules peuvent créer les premières affaires (...) Faites avec vos courtiers tout ce qu'il est possible pour en réaliser la vente, mais surtout faites de suite, car jamais vous ne retrouverez la position respective des deux vignobles aussi favorables pour tenter des premières affaires. Les quantités que je vois chaque jour expédier d'ici en bouteilles et en barriques me font espérer que vous réussirez cette vente. Seulement, tenez compte de la situation de votre marché. Vous savez que l'habitude est de n'y rien faire sans courtier »¹⁰³⁵.

Le courtier se révèle indispensable pour la vente des vins aux maisons de Champagne¹⁰³⁶. Ces dernières se montrent tout particulièrement intéressées puisque le courtier Momenheim et Cie d'Épernay trouve un acquéreur, Jules Bourgeois, négociant de la même ville, pour 100 hectolitres de la cuvée n°2 au prix de 25 F, logés pour 4 F supplémentaire l'hectolitre comme convenu dans la circulaire mais à six mois de règlement ou escompte de 3 % « selon les usages du pays »¹⁰³⁷. Louis-Ferdinand Ackerman consent à une affaire avec Théophile Roederer, un homonyme de la maison Louis Roederer, pour des vins bruts de 4^e qualité à 1,05 F négociés à 21 F franco la caisse rendue au Havre même si « c'est meilleur marché que je ne puis espérer vendre ces vins en Angleterre » car « l'essentiel est de créer les premières relations »¹⁰³⁸.

¹⁰³³ ADML, 222 J3 37, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°262, 10 janvier 1872.

¹⁰³⁴ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°319, 12 février 1872.

¹⁰³⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°334, 17 février 1872.

¹⁰³⁶ B. Musset, « Le courtage des vins de Champagne du XVII^e au XIX^e siècle » in S. Lavaud (dir.), *Vendre le vin de l'Antiquité à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2012, p. 255-266

¹⁰³⁷ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°345, 20 février 1872.

¹⁰³⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°349, 24 février 1872.

Tableau 20 : Circulaire sur les cuvées de vins tranquilles et les vins bruts de la maison Ackerman-Laurance de Saumur destinés aux maisons de Champagne, 1871

Type	Quantité	Année	Composition annoncée	Composition réelle	Prix, en Francs
Cuvée n°1	1600 hectolitres	1871	3/4 raisins rouges sans tailles 1/4 de raisins blancs 1% Serie Champagne	1 Sancerre rouge ordinaire 0,25 Poitou de Martigné 0,25 Taugourdeau de Martigné 0,5 Rabelé n°2 1% Fine Champagne	45 F l'hectolitre nu en gare de Saumur
Cuvée n°2	800 hectolitres	1871	1/3 raisins rouges 2/3 raisins blancs 1,5% Béziers	1 Coteaux rouge 1 Charentes rouges 2 coteaux blancs 2 Fournier de Berry 2 Mesnet, Distré 1,5% Béziers	25 F l'hectolitre nu en gare de Saumur
Vins bruts	Inconnu	1869-1870	1 ^{ère} qualité à 2 F en vrac 2 ^e qualité à 1,5 F par wagon complet 3 ^e qualité à 1,25 F 4 ^e qualité à 1,05 F		Prix en gare de Saumur Valeur 4 mois

Source : ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°185, 9 septembre 1871 et n°227, 23 décembre 1871.

Les cuvées de vins tranquilles et vins bruts sont qualifiées de « bon marché » par Louis-Ferdinand Ackerman qui souhaite susciter des commandes régulières ; la composition réelle des vins est cependant confidentielle pour la clientèle. Elle n'est communiquée à Gauthier que « pour information » car

Ackerman ne souhaite révéler ni l'origine, ni le nom des propriétaires, ni la qualité réelle des vins assemblés dans ces cuvées¹⁰³⁹. L'opération est une réussite et le négociant partage sa satisfaction du travail fourni par Gauthier : « je suis heureux plus heureux que je ne puis vous le dire de vous voir vous remuer ainsi et obtenir des premiers résultats, toujours si difficile à enlever »¹⁰⁴⁰. Ackerman exulte car « depuis un mois » dit-il, « notre gare de Saumur est constamment pleine de vins en destination de chez vous. Il n'y a pas à dire que ce sont des exagérations, des on dit : je le vois de mes yeux et je vous assure que cela me fait quelque chose de voir pareilles expéditions sans que nous puissions pour ainsi dire y goûter »¹⁰⁴¹.

Dans les années 1870, un véritable négoce des mousseux, vins de cuvées et vins bruts, des maisons de Saumur se met en place à destination des maisons de Champagne, au-delà d'Ackerman-Laurance ; c'est encore le cas à la fin du siècle¹⁰⁴². En 1871, Louis-Ferdinand Ackerman cite au moins deux autres négociants qui expédient des vins pour la Champagne. Avec Aubert, ils achètent des vins d'Anjou, de Saumur, de Touraine, comme Ackerman père, mais ils achètent aussi des vins de vignobles non limitrophes, pour fabriquer les cuvées de leurs vins mousseux de Saumur mais également pour faire leurs propres vins de champagne afin de réduire les coûts de production. Nicolas Planchenault estime que le coût de production d'un vin blanc tranquille d'Anjou, vignoble de Saumur compris, avant champagnisation, est de 1,5 F le litre contre 4,5 à 5 F le litre en Champagne, soit un coût trois fois inférieur¹⁰⁴³. La différence de prix concorde avec ce que nous pouvons observer en 1871 entre les achats de pièces de Sancerre et de Nobles de Joué et celles de Mailly et de Bouzy achetées par Pagnon pour Ackerman-Laurance¹⁰⁴⁴. Les cuvées pour les vins mousseux de

¹⁰³⁹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°349, 24 février 1872.

¹⁰⁴⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°355, 26 février 1872.

¹⁰⁴¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°371, 5 mars 1872.

¹⁰⁴² Théodore Chevreul souligne dans sa thèse de pharmacie que l'exportation des vins d'Anjou en Champagne connaît une « vive impulsion ces dernières années ». Th. Chevreul, *Étude sur les vins d'Anjou*, Angers, Imp. Lib. Lachèse et Cie, 1892.

¹⁰⁴³ N. Planchenault, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, Angers, Imp. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1866, chapitre III.

¹⁰⁴⁴ Le compte Ackerman-Laurance chez Pagnon au 31 décembre 1871 détaille la moitié des paiements effectués par Pagnon aux propriétaires : 3 290,60 F pour le premier paiement des 17,5

Reims de la maison Ackerman-Laurance sont alors moins chères, ce qui permet effectivement à Louis-Ferdinand d'affirmer qu'il ne craint aucune concurrence¹⁰⁴⁵.

C'est d'abord sur ses propres vins mousseux de Reims que Louis-Ferdinand Ackerman pratique l'assemblage de vins extérieurs à la Champagne avant de vendre ses cuvées et ses vins bruts de différentes qualités aux maisons champenoises. L'inverse est également vrai. Les maisons saumuroises font venir des vins de la Champagne pour faire leurs cuvées de vins mousseux mais en moindre proportion car sinon le coût de production des vins de Saumur serait trop élevé, ce qui supprimerait l'avantage comparatif, par le prix, qui fait l'intérêt de ces vins mousseux. Les négociants saumurois comme les champenois en tirent profit ; les premiers par la vente de grandes quantités de vins en cercles et de vins bruts, ce qui réduit les charges et les coûts de stocks ; les seconds en se procurant des cuvées et des vins bruts à des prix inférieurs pour les assembler à leurs propres vins mousseux ou liqueurs de Champagne ce qui permet d'augmenter sensiblement la production et de baisser les coûts.

Ces vins mousseux bon marché, d'origines diverses mais fabriqués depuis le Saumurois et destinés aux maisons de Champagne posent la question de la fraude sur l'origine et de la contrefaçon puisque les vins sont vendus comme vins de Champagne. De toute évidence, l'origine des vins ne constitue pas une problématique, ni pour la maison Ackerman-Laurance, ni pour ses clients comme Théophile Roederer ou Fréminet et fils de Châlons-sur-Marne. En réponse à une demande « classique de vins mousseux bon marché » de ce dernier, la maison Ackerman-Laurance consent à employer les marques et étiquettes voulues par Fréminet et fils, mais sous une condition : « pourvu qu'elles ne soient pas la propriété, la contrefaçon ou l'imitation d'une maison de Champagne »¹⁰⁴⁶. Ce sujet est récurrent avec les négociants et la maison Ackerman-Laurance prend ses précautions sur les noms de marque, bien consciente qu'elle est dans une

pièces de cuvée à Moreau, 1 998,8 F pour celui de 11 pièces de vin de cuvée à Homos, soit un prix par pièce de 363 et 376F. ADML, 222J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°326, compte des vins nouveaux, 1871. Les achats de 140 pièces de supérieurs de Sancerre en 1871 vont de 55 à 62 F la pièce, les achats 300 pièces de Nobles-de-Joué vont de 120 à 130 F la pièce. ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°110, 19 septembre 1871 et n°121, 26 septembre 1871.

¹⁰⁴⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°183, 14 novembre 1871.

¹⁰⁴⁶ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°35, 29 mars 1872.

position « à faire moins que personnes de pareilles choses »¹⁰⁴⁷. Elle imite toutefois par d'autres moyens : la typographie, la couleur et les symboles des étiquettes employées par les maisons Clicquot et d'autres, comme Ackerman père à la fin des années 1840.

Cet âge d'or entre les négociants de Saumur et de Reims sur les vins mousseux prend toutefois fin, face aux nombreux abus, fraudes et contrefaçons sur l'origine réelle des vins et l'utilisation du mot « Champagne » à la fin du XIX^e siècle, dans un contexte de forte concurrence et de crises qui nuisent au commerce des vins mousseux de Champagne.

c) Les difficultés de Gauthier, l'échec Ackerman-Laurance à Reims

Le succès d'Edmond Gauthier dans la vente des cuvées en cercles et en bouteilles aux négociants champenois n'est toutefois qu'un épisode heureux dans l'histoire malheureuse de la maison Ackerman-Laurance à Reims. Gauthier est en réalité très souvent malade ou absent, ce qui est « un grand malheur pour la création de cette première clientèle (sic) si difficile à obtenir »¹⁰⁴⁸. Il répond peu aux lettres reçues et ne tient pas une correspondance commerciale très active avec les clients et les agents, même les principaux en Angleterre que sont Rowcliffe puis Bishop ou encore Rumpff & Cie. Le directeur de Reims ne tient pas sa comptabilité à jour et ne transmet pas à temps les inventaires, les livres et les balances mensuelles des comptes à la maison de Saumur, ce qui inquiète vivement Louis-Ferdinand Ackerman qui se montre toutefois aidant : « Êtes-vous donc embarrassé pour les établir ? Dites-le-moi franchement s'il le faut. Je vais vous envoyer l'un de nous pour vous aider. Je préfère cela cent fois à l'état d'inquiétude et de contrariété dans lequel vous me laissez depuis huit jours. J'ai

¹⁰⁴⁷ « (...) avant de me faire employer la marque H. Cliquot, faites-en sorte d'obtenir soit directement, soit indirectement un petit bout d'écrit [souligné dans la source] du propriétaire vous autorisant à le faire et couvrant votre responsabilité. Vous savez que ceci n'est pas sujet à plaisanterie. Amende et Prison ! ». ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°58, 12 avril 1872 et n°67, 15 avril 1872.

¹⁰⁴⁸ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance, n°2, 13 mars 1872.

aujourd'hui des intérêts trop graves engagés chez vous pour pouvoir tolérer de telles irrégularités »¹⁰⁴⁹.

En septembre 1872, il devient urgent de travailler les cuvées et de vendre les vins mousseux des années précédentes « pour fonder la maison définitivement »¹⁰⁵⁰. Les difficultés et les retards de Gauthier s'accumulent et les principaux partenaires se plaignent des irrégularités dans l'exécution des expéditions, comme Rumpff & Cie qui menace de changer de maison : « (...) si vous ne pouvez pas parvenir à livrer plus vite nous craignons que nous aurons (sic) à remplacer votre vin par un autre. Il nous faut supposer que vous n'avez rien à faire aux vins, après que vous recevez nos ordres, que de les dégorger et ceci ne devrait pas prendre 4 à 5 semaines le temps que vous avez pris pour chacune de nos commissions (...) »¹⁰⁵¹. Ackerman met en garde Gauthier à l'automne 1872 sur l'avenir de la maison de Reims qui se joue dans l'achat des vins, la création de cuvées satisfaisantes et la constitution d'une clientèle fidèle pour faire connaître le nom Ackerman-Laurance, tant du point de vue de la qualité que du prix: « Ou nous resterons stationnaires et succomberons sous les intérêts et frais généraux, ou la maison trouvera ses débouchés et nous commencerons à vivre comme ont vécu toutes les maisons dont vous voyez la grande prospérité près de vous. Faites donc tout ce qui dépend de vous pour créer votre clientèle (sic) au dehors et sur place. Malheureusement je ne puis vous y aider plus que je ne le fais, tout en comprenant bien que tout l'avenir est là »¹⁰⁵².

Par la balance entre le compte de la maison de Reims et celle de Saumur, il se trouve que Gauthier est déficitaire. Les recettes sont inférieures aux dépenses : les « ventes du dernier mois s'élèvent à 1775,95f. Or l'intérêt d'argent représente aujourd'hui chaque mois 1400f., vos frais fixes (loger, honoraires et patentes) 750f. ensemble 2150f. Réfléchissez bien à la gravité de

¹⁰⁴⁹ « Les affaires semblent prendre une trop grande importance entre nous pour nous puissions tolérer une comptabilité irrégulière (...) je regrette beaucoup que vous ne m'ayez pas envoyé vos balances à la fin de chaque mois ». ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance, n°52, 10 avril 1872. «

¹⁰⁵⁰ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°1, 10 septembre 1872.

¹⁰⁵¹ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°338, 26 août 1872.

¹⁰⁵² ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°167, 15 septembre 1872.

ces ceux chiffres comparés l'un à l'autre. Le maintien de cette situation serait la ruine certaine à la longue. Il faut de toute nécessité nous remuer et créer un mouvement d'affaires » lui écrit Louis-Ferdinand Ackerman¹⁰⁵³. En décembre 1872, Gauthier a un solde débiteur auprès de la maison de Saumur de 223 697 F ¹⁰⁵⁴.

L'emploi d'un comptable et d'un commis-négociant par Gauthier s'impose¹⁰⁵⁵. De plus, un chef de caves, Leduc, est embauché à Reims par Gauthier pour les travaux de tonnellerie et de vinification de l'entrée dans les caves au dégorgement, à l'habillage et l'emballage des bouteilles de vin mousseux. La situation ne s'améliore pas pour autant en 1873. Les affaires « extérieures » sont faibles malgré les efforts d'Ackerman et d'Aubert pour susciter des ordres par leurs clients auprès de la maison de Reims :

« Voyez la situation actuelle. Je suis sans règlement de chez vous depuis septembre. Quant aux affaires extérieures, non seulement vous n'avez pu prendre aucune initiative mais encore toute votre correspondance est tellement en retard que les plaintes arrivent de tous côtés. Je comprends que votre fabrication et vos affaires sur place absorbent tout votre temps : vous ne pouvez pas sonner les cloches et être à la procession ! Mais il n'en serait pas moins déplorable de perdre les affaires extérieures que j'ai tant de peine à vous procurer et de renoncer ainsi à créer une maison d'expédition. Si vous avez confiance en l'avenir vous ne devez pas hésiter à améliorer votre organisation, car marchant comme vous le faites, ce sont des retards et des contrariétés de tous les jours qui paralysent l'appui que je puis y donner d'ici et empêcher le développement de votre maison (...)
»¹⁰⁵⁶.

À la mi-avril 1873, le solde de Gauthier est encore plus déficitaire que six mois auparavant puisque le montant porté au débit est désormais de 290 000 F.

¹⁰⁵³ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°171, 19 novembre 1872.

¹⁰⁵⁴ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°260, 26 décembre 1872.

¹⁰⁵⁵ « Je crois bien que vous faites ce que vous pouvez mais pourquoi ne pas chercher une autre organisation si la vôtre est insuffisante ? Pourquoi ne prenez-vous pas un bon employé, si vs le jugez nécessaire ? Sans parler du retard de la comptabilité qui constitue pour moi un tourment de tous les jours, nous arrivons à ce résultat, qu'au lieu de créer une clientèle (sic) nouvelle vous ne tirez pas parti de celle que je vous procure avec tant de peine. Cette situation est désolante pour vous plus encore que pour moi. Réfléchissez-y sérieusement et comprenez, mon cher ami, qu'à tout prix il vous faut sortir et rentrer au moins dans la régularité Si vous ne pouvez pas encore marcher de l'avant en e qui concerne la clientèle (sic) extérieure ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°47, 22 février 1873.

¹⁰⁵⁶ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°62, 28 février 1873.

Ackerman pense même qu'il peut atteindre plus de 350 000 F ce qui lui fait craindre des difficultés¹⁰⁵⁷. En réalité, la maison de Reims n'a pas plus d'existence et d'importance qu'à l'arrivée de Gauthier à l'été 1871. Certes, la maison de Saumur vend aux maisons champenoises des vins en cercles et des vins bruts, fabrique et commercialise ses propres vins mousseux de champagne et elle est mieux connue par les acteurs vinicoles de Reims mais son nom ne s'impose pas à l'extérieur de la Marne et les relations avec les clients et partenaires anglais sont mauvaises, à tel point « qu'au bout de deux ans, ces gens-là [les correspondants] se demandent si vous existez ou non » finit par déclarer Ackerman¹⁰⁵⁸.

Edmond Gauthier n'était qu'employé dans la maison Ackerman-Laurance de Saumur avant d'être propulsé directeur de la succursale de Reims. Ackerman et Aubert ont placé leur confiance, mais ils ont également demandé à Gauthier de réaliser leurs propres ambitions sans tenir compte des capacités réelles du jeune homme. Si Gauthier a de toute évidence reçue une instruction, il n'a toutefois pas la même formation et expérience que ses patrons, tous les deux fils de négociants dans le commerce des vins. Enfin, il ne sait pas tenir les écritures et ne connaît pas l'anglais, ce qui représentent des obstacles évidents à la bonne marche du commerce, notamment dans la perspective dessinée par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert d'une commercialisation tournée vers l'Angleterre¹⁰⁵⁹.

¹⁰⁵⁷ « Je ne prévoyais pas une telle distraction de fonds et je crains un moment de gêne ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°248, 15 avril 1873.

¹⁰⁵⁸ « (...) Remarquez donc que pour moi-même j'ai toutes les peines du monde à obtenir lettres de vous tous les 8 ou 10 jours. Vous avez été gâté ici par l'allure des affaires sur les vins bon marché. Vous ne réfléchissez pas que c'est le résultat d'une consommation plus large d'abord et surtout d'une situation acquise par 50 années de travail antérieur. Jamais les affaires n'iront vous trouver à Reims : il faut les provoquer les forcer. A vous de vous réveiller, de vous remuer pour chercher l'organisation nécessaire. Je vous ai mis en mains le Capital et tous mes bons correspondants. Correspondants tels qu'aucune maison de champagne n'en a de meilleurs. Que puis-je de plus ? Eh bien, nous arrivons à ce résultat qu'au bout de 2 ans ces gens-là se demandent si vous existez ou non. Sans doute la vente sur place est une belle chose et vous y avez réussi au-delà de nos espérances communes. Mais ce n'est pas tout. Cela n'est qu'éventuel. Vous aurez des années impossibles pour la spéculation. La marque au contraire reste toujours. Elle seule peut créer votre fortune, votre position et celle de vos enfants... ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°279, 27 avril 1873.

¹⁰⁵⁹ « (...) Mais, son ignorance de l'anglais est un tel obstacle à son avenir commercial qu'étant donné la situation actuelle de nos affaires je devais le prévenir- (...) ». ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Lettre de Louis Ackerman à Madame Gauthier, 1^{er} août 1894.

Gauthier risque de perdre le capital et de briser les relations que Louis-Ferdinand Ackerman lui a mis entre les mains. Ce dernier ne manque pas de lui faire comprendre qu'il risque de détruire sa fortune, l'opportunité d'ascension sociale et l'avenir de ses enfants¹⁰⁶⁰. La maison de Reims n'est pas sans activités en Champagne comme à l'extérieur mais les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes d'Ackerman. Malgré plusieurs contrats avec Paul Ruinart & Kruz de Reims et Eugène Mercier d'Épernay, la maison de Reims est fermée au début des années 1880, peut-être en 1883. En 1880, elle est encore enregistrée dans la liste des prix courants des vins de Champagne pour ses marques Carte Blanche et Réserve mais en 1882, elle n'apparaît plus¹⁰⁶¹.

Bien que la tentative de fondation d'une maison Ackerman-Laurance en Champagne soit un échec, l'expérience a tout de même permis de créer un solide réseau de fournisseurs de matières sèches (bouteilles, bouchons, fils de fer...), d'outils et même de recrutement d'ouvriers champenois. Les vins mousseux fabriqués en Champagne ont suscité l'intérêt de la clientèle anglaise pour la maison Ackerman-Laurance mais ils n'ont pas réussi à s'imposer durablement, faute d'une organisation efficiente et de responsabilités sans doute trop lourdes pour un homme d'origine et de condition modeste. Les cuvées et bouteilles de Saumur de la maison ont cependant su s'introduire en Champagne et surtout en Angleterre.

1.3. Ackerman-Laurance en Angleterre (1863-1890)

1.3.1. Considérations générales sur la structure du commerce à l'étranger

De 1863 à 1868, La maison Ackerman-Laurance enregistre à peine 12 % de comptes localisés à l'étranger : la commercialisation de l'entreprise a majoritairement lieu en France même si, dans cette proportion, sont enregistrés

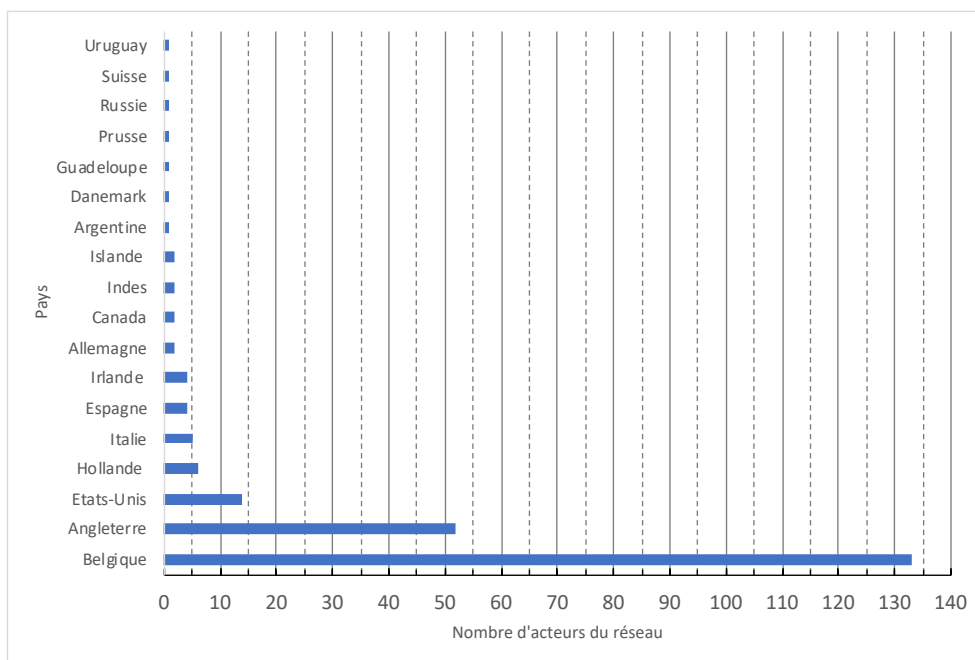
¹⁰⁶⁰ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°279, 27 avril 1873.

¹⁰⁶¹ B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, édition 1877-1949, 1880, p. 57 et 1882 p. 48 et 50.

les comptes d'employés, ouvriers et les fournisseurs de biens et de services. La transmission de la structure commerciale se vérifie par la répartition des pays et régions des comptes étrangers de la maison : 58% des comptes étrangers enregistrés sont localisés en Belgique (133), 22% en Angleterre (52). La Belgique constitue encore le principal marché de la maison Ackerman-Laurance mais Louis-Ferdinand Ackerman souhaite orienter la vente des vins mousseux vers l'Angleterre, ses colonies et le reste du monde. Les États-Unis comptent pour 6%, avec 14 comptes enregistrés, devant la Hollande (6), l'Italie (5), l'Irlande et l'Espagne (4) (Graphique 6).

Le réseau Ackerman-Laurance demeure toutefois à 91% centré sur l'Europe, de l'Islande à la Russie. L'Amérique du Nord, avec les États-Unis alors en sortie de guerre de Sécession et le Canada en route vers la confédération, est la principale voie d'exportation outre-Atlantique de la maison Ackerman-Laurance. Nous notons par ailleurs des relations en Argentine et en Uruguay ainsi qu'en Guadeloupe et dans les Indes britanniques mais ce sont des exportations ponctuelles : il n'y a pas de commissionnaires, pas d'agents et donc pas de voie commerciale durablement installée.

Graphique 8 : Nombre d'acteurs par pays du réseau étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868



Source : ADML, 222 J 1047, Fonds A-L, Grand-Livre de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868.

Les trois principaux pays de commercialisation des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance sont donc la Belgique, l'Angleterre et les États-Unis. Les statistiques publiées mensuellement par la *Revue des vins et liqueurs* démontrent qu'à partir de 1879 et jusqu'en 1893, l'Angleterre, la Belgique et les États-Unis – ces derniers en ballotage avec l'Allemagne - sont les trois premiers pays d'exportation en volume de vins en bouteilles depuis la France, hors vins de Gironde (Annexe 18 : Classement des trois premiers pays importateurs des vins de Gironde et autres vins français, en fûts et en bouteilles, 1879-1893).

La profession des titulaires des comptes est précisée dans 58% des cas. La moitié est composée de négociants, près d'un quart sont des négociants en vins, auxquels il faut ajouter deux marchands, un représentant de commerce et un débitant : plus de 75% des comptes dont la profession est connue sont liés au commerce (Tableau 21). Les négociants étrangers sont essentiels pour l'introduction et la commercialisation des vins mousseux dans les pays étrangers. Nous notons par ailleurs que des religieux, curés et vicaires, sont clients ainsi que plusieurs propriétaires, officiers, hommes de lois et médecins. La Belgique concentre à elle seule 41 des 68 négociants et 28 des 32 négociants en vins étrangers ; par ailleurs, plus de 70% des professions des comptes de Belgique sont connues par la maison, ce qui renforce notre idée selon laquelle Louis-Ferdinand Ackerman, au début de son accession à la tête de la maison, hérite du réseau belge de commerce construit par son père. C'est néanmoins le réseau de commerce anglais et l'étude de sa constitution sous Louis-Ferdinand Ackerman qui nous intéressent.

Tableau 21 : Profession renseignée des titulaires de comptes à l'étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868

Profession	Nombre	Part Nombre	Belgique	Angleterre	États- Unis	Hollande	Italie	Irlande
Conducteur de Ponts et Chaussée	1	0,74%	1					
Débitant	1	0,74%	1					
Directeur de société	1	0,74%				1		
Distillateur	1	0,74%					1	
Entrepreneur	1	0,74%	1					
Huissier	1	0,74%	1					
Juge	1	0,74%	1					
Maitre de poste	1	0,74%	1					
Principal de collège	1	0,74%	1					
Rentière	1	0,74%	1					
Représentant de commerce	1	0,74%					1	
Secrétaire communal	1	0,74%	1					
Substitut du procureur du roi	1	0,74%	1					
Marchand	2	1,48%	1					
Médecin	2	1,48%	2					
Négociant en textiles	2	1,48%	2					
Notaire	2	1,48%	2					
Sollicitor	2	1,48%		2				
Officier	3	2,22%	1					
Propriétaire	3	2,22%	2	1				
Curé/Vicaire	6	4,44%	5	1				
Négociant en vins	32	23,70%	28	2	1	1		
Négociant	68	50,37%	41	10	3	3	2	1
Total	135	100,00%	94	16	4	5	3	1

Source : ADML, 222 J 1047, Fonds A-L, Grand-Livre de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868.

1.3.2. Le marché de l'Angleterre et du Royaume-Uni

Louis-Ferdinand cherche en effet à développer la commercialisation de ses vins mousseux via l'Angleterre, mais sa connaissance du marché et du réseau marchand anglais est bien moins solide que pour la Belgique puisqu'il ne connaît la profession que d'un tiers des 52 comptes du réseau anglais : 10 sont négociants, 2 négociants en vins, 2 sont *sollicitors*¹⁰⁶², un propriétaire et même un révérend¹⁰⁶³ (Tableau 21). Sur les 52 comptes anglais, plus du tiers sont localisés à Londres et plus de 13% sur l'île de Jersey. Jersey est proche de la France et la vente à une clientèle aisée est facile mais d'après l'étude des dates d'ouverture et de fermeture de ces comptes, seules deux maisons sont durablement liées à Ackerman-Laurance, Laverny frères et Hine. À Londres, deux négociants seulement sont enregistrés mais ils sont d'une importance centrale : les maisons Rowcliffe et Aubertain ; cette dernière est une société francophone qui a une succursale dans la capitale anglaise. Il faut également noter les maisons Pearce, Lazard et Stevenson du quartier Moorgate de Londres. Deux négociants sont à Liverpool mais seule la maison Murphy et Cie semble faire quelques affaires conséquentes avec l'entreprise saumuroise. Les principaux agents du commerce des vins, hormis dans l'île de Jersey, sont localisés dans les deux plus grandes villes d'Angleterre, Londres et Liverpool. Ces deux dernières cités sont également les principales villes marchandes de la Grande-Bretagne et voies indispensables pour les exportations mondiales.

Londres est en outre une ville de consommation des vins et la maison compte plusieurs clients bourgeois et nobles, *sollicitor*, *Lord* et membres de clubs. En dehors de Londres et de Liverpool, quelques exportations dans les principales villes d'Angleterre vont au-delà d'une année, ce qui traduit un commerce régulier : Leicester, un hôtel à Malvern, un *sollicitor* de Nottingham. Le commerce des vins mousseux de la maison est l'œuvre d'hommes de l'élite socio-économique bourgeoise et nobles travaillant dans le négoce ou le petit

1062 Déf. CNRTL, *Sollicitor* « DR. [En Grande-Bretagne] Homme de loi aux compétences différentes de celles de l'attorney, qui remplit certaines des fonctions de l'avoué et du notaire français et qui plaide aussi parfois devant certaines juridictions inférieures. ».

1063 Déf. CNRTL, *Révérend*, II. B. : « Dans les pays anglo-saxons, titre donné aux pasteurs des églises chrétiennes non catholiques ».

commerce ; leur consommation est celle des officiers, des hommes de lois, des fonctionnaires et des riches bourgeoises des villes et des propriétaires fonciers.

La majorité des comptes ouverts sont toutefois des envois d'échantillons et des tentatives de ventes, sans succès. La maison a un agent à Dublin (Irlande), T.W.J Kelly qui est enregistré d'octobre 1863 à janvier 1867, soit de l'ouverture à la clôture du grand livre : il est le seul enregistré pour la ville de Dublin.

Afin de faciliter l'introduction des vins mousseux Ackerman-Laurance dans les territoires, la maison saumuroise recherche des agents mais elle recueille aussi des demandes d'agences comme celle de G. Walker en janvier 1873 qui se propose pour le West End et les clubs de Londres, l'Écosse et l'Irlande : « I would be certain to do a good business for you, and at the present moment there is an opening for a good champagne house to make a lasting position for itself in United Kingdom »¹⁰⁶⁴. Les agents sont les représentants officiels de la maison de vins dans tout ou partie d'un territoire défini, une ville ou plusieurs villes en général voire d'un pays dont ils peuvent avoir l'exclusivité ; dans le cas particulier de Londres, plusieurs agents ont chacun la responsabilité d'un quartier de la ville sous le patronage de Bishop. Ils ont intérêt à démarcher activement la clientèle et l'inciter à commander régulièrement et massivement des vins car ils sont payés à la commission, proportionnellement au prix de vente des bouteilles et demi-bouteilles : plus les vins sont vendus chers à la clientèle, plus les quantités sont importantes, plus la commission est importante.

Pour soutenir la vente des vins mousseux, la maison Ackerman-Laurance envoie gratuitement aux agents des échantillons pour faire goûter les vins à la clientèle. Elle consent parfois à prendre en charge la publicité par une insertion dans les journaux et les revues de réclames, de *price list* mais, la publicité est limitée avant les années 1880. Enfin, l'agent représente souvent plusieurs maisons de vins et d'alcools mais il ne peut représenter deux maisons concurrentes, comme deux maisons de vins mousseux de Saumur.

L'établissement de l'agence à Dublin de la maison Ackerman-Laurance à T.W.J. Kelly en 1872 pour les vins de Saumur et de Reims est révélateur des pratiques et des enjeux dans l'agence d'une maison mais les conditions établies

¹⁰⁶⁴ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°311, 15 janvier 1873.

pour Dublin ne sont pas valables pour toutes les agences. C'est Paul Aubert qui se charge d'établir le contrat et de négocier avec « ces messieurs » Kelly ; ce sont eux qui demandent l'agence de la maison : elle « est la maison de vin la plus importante de Dublin. C'est surtout la maison qui jouit de la plus grande réputation. Ce serait une excellente chose s'ils voulaient mettre sur leurs adresses agents for A.L... ce serait d'autant meilleur qu'il ne faut pas espérer créer des relations importantes à Dublin autrement que par ces agences » souligne Aubert ¹⁰⁶⁵. La maison Kelly vend notamment des champagnes de Roederer. Dublin est la porte d'entrée sur le marché des vins en Irlande. Paul Aubert en est conscient. En 1871, Kelly invite Paul Aubert, alors en voyage en Irlande à dîner avec sa famille, et lui précise qu'il n'est pas utile de s'habiller en grande tenue, ce qui est l'objet d'une raillerie de la part du protestant envers son hôte catholique : « je trouve cela un peu leste pour un irlandais pieux religieux, je dirai même cagot comme lui »¹⁰⁶⁶.

Le 26 février 1872, Aubert édite une proposition de contrat pour la maison de Dublin. Les prix de vente sont fixés « F.O.B », c'est-à-dire franco à bord d'un bateau au Havre, payable à 4 mois d'échéance ; la commission est de 5% sur les vins bon marché des marques « Carte noire » et « Carte bleue » et 10% sur les autres qualités. Les prix sont indiqués en monnaie anglaise, en shillings et pences, et la conversion en francs n'est notée que pour en informer Gauthier (Tableau 22). L'agent est du croire¹⁰⁶⁷ des ventes, c'est-à-dire que sa responsabilité est engagée dans le paiement effectif des bouteilles de vins, et donc débiteur en cas d'insolvabilité ou de non-paiement à terme de l'acheteur. Il doit en outre supporter les frais d'une petite réserve mais a en revanche l'exclusivité pour Dublin et des échantillons gratuits, sauf les frais de transport et les droits à sa charge. La maison Kelly est autorisée par ailleurs à vendre plus cher que les prix établis avec prise en compte de la majoration dans la commission.

¹⁰⁶⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°353, 26 février 1872, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁶⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°5, 28 juillet 1871, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁶⁷ Déf. CNRTL. Droit Commercial : « Engagement par lequel un commissionnaire garantit un vendeur contre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ».

Tableau 22 : Prix de vente et commissions sur les vins mousseux de Saumur et de Reims pour l'agence de la maison à T.W.J. Kelly de Dublin

Maison	Marque	Prix de la douzaine en <i>shillings</i> / <i>pences</i>	Prix en francs	Prix de 24 <i>pints</i> (1/2 bouteille) en <i>shillings</i> / <i>pences</i>	Commissions pour Kelly
Saumur	Carte Noire	16s./6p.	20,5	+2s./6p.	5 % puis 10%
	Carte Bleue	18/6	23,1	+2/6	5 % puis 10%
	Carte Rose	20/6	25,5	+2/6	10 %
	Carte d'Or	28	35	+2/6	10 %
Reims	Carte Blanche	36	45	+2/6	10 %
	Excelsior	40	50	+2/6	10 %
	Réserve cuvée	48	60	+2/6	10 %

Source : ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°356 Ter, 27 février 1872, lettre de conditions pour l'agence Ackerman-Laurance à Dublin de Paul Aubert à T.W.J. Kelly de Dublin.

La maison Kelly est réticente à accepter également l'agence de la maison de Reims car elle a celle d'autres maisons de vins mousseux de Champagne et « ses clients demandent toujours telles ou telles marques » ; les vins de Champagne Ackerman-Laurance sont visiblement peu connus et demandés. Aubert ne souhaite pas donner à Kelly l'agence de Saumur sans celle de Reims et après accord, les Kelly obtiennent la représentation pour toute l'Irlande, une

commission globale de 10% sur tous les vins et un crédit à six mois¹⁰⁶⁸. Très rapidement, les conditions du contrat sont renégociées. En avril 1873, Aubert accorde les mêmes conditions que la maison de Champagne Perrier Jouet sur une cuvée de Reims à « 37 shillings valeur à 9 mois et 5 % de remise sur tous les ordres de 100 douzaines et au-dessus » car les affaires sont difficiles en Irlande : « Irlandais très exclusifs » note Paul Aubert¹⁰⁶⁹. Ce dernier consent à ces efforts qui réduisent les marges de la société car il sait que c'est dans le temps que les vins mousseux vont se vendre à Dublin pour une clientèle bourgeoise et militaire, majoritairement anglaise, car Dublin et l'Irlande sont alors entièrement sous administration britannique. Les prix de vente réservent les vins mousseux à une élite socio-économique car une caisse de douze bouteilles « Carte noire de Saumur » représente près d'une semaine de travail d'un ouvrier en cave de Reims et jusqu'à 20 journées pour la qualité « Réserve »¹⁰⁷⁰. Les prix des vins de Saumur sont augmentés de six pences, soit un demi-shilling, pour pallier les « nouveaux impôts » sur sa production de vins mousseux avec augmentation « des patentes, licences, timbres, loyers, droits de régie, papier, sucres, esprit, etc. »¹⁰⁷¹.

En décembre 1872, Paul Aubert rencontre B. J. Sayce qui devient agent de la maison Ackerman-Laurance à Liverpool mais encore sous la tutelle de Rowcliffe de Londres avec une commission de 15 % partagée en moitié entre les deux hommes. Le contrat est signé à Paris avec Louis-Ferdinand Ackerman et John N. Bishop, qui succède l'année suivante à Rowcliffe¹⁰⁷². Le lien entre Bishop et Sayce est important, encore à la fin du XIX^e et au début du XX^e siècle. Aubert recommande de bien soigner les envois depuis Reims avec des vins « très

¹⁰⁶⁸ ADML, 222 J 338, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°7, 13 mars 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁶⁹ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°254, 17 avril 1873, Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁰ « 1 journée à 2 hommes pour chercher de l'eau chez Champion, 6F. ». ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Compte de Monsieur Ackerman Laurance chez Leduc & Delapierre, mai-octobre 1872, 2 août 1872.

¹⁰⁷¹ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°299, 30 janvier 1872, « copie d'une lettre envoyée à tous les clients anglais sans exception », lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷² ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°196, 2 décembre 1872, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

mousseux et très secs pour ces messieurs »¹⁰⁷³. En 1873, Sayce a également l'agence de Manchester¹⁰⁷⁴. Depuis Liverpool, il parvient à vendre des vins de Reims pour des exportations vers Porto.

C'est également le cas de l'agence de Glasgow, en Écosse, Symington et Mackenzie, « une des maisons les plus importantes d'Angleterre (sic) », autant que Rowcliffe selon Paul Aubert¹⁰⁷⁵. Paul Aubert « compte aller chez tous leurs clients et faire quelque chose » avec les vins de Reims en avril 1873 car « les affaires ne sont pas trop difficiles » et des quantités de champagne « viennent tous les jours chez tous les marchands »¹⁰⁷⁶. Les vins des célèbres maisons de Champagne ont une grande influence sur les types de vins mousseux désirés outre-Manche. Aubert recommande à Gauthier d'envoyer des échantillons de vins ordinaires dosés à 10% de liqueur d'expédition, des secs à 6% et des très secs à 2% quasiment bruts car il a goûté « des Pommery et des Ruinart père et fils qui sont presque bruts et qui ont un goût de brut que beaucoup d'anglais aiment beaucoup »¹⁰⁷⁷. Comme Sayce, la maison Symington et Stewart, renommée Andrew Symington en 1875, introduit les vins mousseux de Reims de la maison Ackerman-Laurance au Chili par l'intermédiaire de la marque Rogers Symington & Co à Valparaiso ainsi qu'à Rio de Janeiro au Brésil¹⁰⁷⁸.

¹⁰⁷³ ADML, 222 J 339, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°196 BIS, 2 décembre 1872, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁴ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°378, 1er juin 1873, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁵ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°227, 23 décembre 1871, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁶ « (...) je compte aller chez tous leurs clients et faire quelque chose avec vos vins. Les affaires ne sont pas trop difficiles ici. C'est le bon moment de l'année tous les marchands de vins s'approvisionnent à cette époque ci, afin d'avoir toute liberté en juillet et août pour aller aux bains de mer. Mais vous ne pouvez pas vous figurer quelle quantité de champagne viennent tous les jours chez tous les marchands. J'espère avoir une lettre de vous à Dublin où je serai dans 6 jours... ». ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°228, 10 avril 1873, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁷ ADML, 222 J 340, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°269, 22 avril 1873, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹⁰⁷⁸ ADML, 222 J 344, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°1, 24 novembre 1875, et n°171, 25 mai 1876, lettres d'Andrew Symington à Edmond Gauthier. ADML, 222 J 344, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°171, 26 mai 1876, lettre d'Andrew Symington à Edmond Gauthier.

1.3.3. La maison Ackerman-Laurance de Londres

John N. Bishop a le même statut qu'Edmond Gauthier de la maison de Reims mais pas la même fonction. La maison de Londres, à la différence de Saumur et de Reims, ne produit pas de vins mousseux ; elle ne fait que les commercialiser en Angleterre et dans le reste du monde. Bishop n'a pas besoin de caves mais il dispose d'un bureau avec possibilité de faire un stock au 31 Crutched Friars, sur la rive nord de la Tamise, dans le cœur commercial de la cité. Il a, de plus, à partir de 1873, un employé, un certain Miller¹⁰⁷⁹.

Si John. N. Bishop agit comme l'agent principal de la maison Ackerman-Laurance en Angleterre, il en diffère toutefois par le statut et le mode de rémunération en tant que société distincte et non succursale de la maison de Saint-Florent. Il en est toutefois le seul responsable et prend la moitié des frais, pertes et profits générés par la maison de Londres ; l'autre moitié est partagée avec Louis-Ferdinand Ackerman. Il est payé par les commissions sur toutes les ventes réalisées directement par son entremise à Londres mais aussi dans toute l'Angleterre, le Pays de Galles et partagent les commissions pour les ventes de Liverpool et de Manchester avec Sayce. Avec la maison Ackerman-Laurance de Londres, Ackerman et Bishop cherchent à exporter les vins mousseux dans les colonies et les comptoirs commerciaux d'Asie comme le territoire de Hong Kong aux mains de la Grande-Bretagne depuis 1842¹⁰⁸⁰. Les clients ne sont pas les colonisés, les indigènes mais les colons, les clubs des officiers britanniques et les hommes de l'administration anglaise à Hong Kong, à Ceylan et en Australie¹⁰⁸¹.

Les tableaux d'ordres de la maison Ackerman-Laurance de Londres à celle de Reims démontrent des commandes de vins mousseux pour l'Angleterre mais également pour l'exportation depuis Londres. Les données sur les volumes de bouteilles et demi-bouteilles de chaque tableau de commande sont significatives

¹⁰⁷⁹ ADML, 222 J 341, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance, n°20, 31 décembre 1873, lettre Ackerman-Laurance de Londres à Ackerman-Laurance de Reims.

¹⁰⁸⁰ Territoire étendu en 1860, avec l'inclusion des îles Kowloon. M. Dorigny, J.-F. Klein, J.-P. Peyroulou, P. Singaravélou, M.-A. de Suremain, *Grand Atlas des empires coloniaux. Des premières colonisations aux décolonisations, XV^e-XXI^e siècle*, Paris, Autrement, 2019, 2^e éd., carte « Dynamiques impériales en Asie orientale », p. 131.

¹⁰⁸¹ ADML, 222 J 342, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°167, 23 mai 1874, lettre de John Bishop à Edmond Gauthier. Bishop transmet sa lettre écrite au « Captain H. Thomselt » basé à Hong Kong car c'est un officier membre des deux principaux clubs de la Hong Kong.

avec toutefois quatre lacunes sur les quarante-quatre tableaux conservés, de décembre 1873 à octobre 1877. De tels tableaux ont été utilisés pour les commandes en vins mousseux de Saumur puisqu'ils sont souvent expédiés à Reims, puis de là, envoyés avec les vins mousseux de Champagne vers le Havre puis Londres.

Du 31 décembre 1873 au 29 octobre 1875 (période 1, P1), sur quasiment les deux premières années de la maison Ackerman-Laurance de Londres, Bishop commande 3 612 bouteilles (396 caisses) et 3 636 demi-bouteilles (150 caisses) : les demi-bouteilles sont un peu plus demandées que les bouteilles mais la différence est minime (Tableau 23). Sur les deux périodes, le volume de demi-bouteilles est même supérieur puisqu'il est de 8 820 contre 8 288 bouteilles. Sur la deuxième période, du 21 mars 1876 au 5 octobre 1877 (période 2, P2), la commande des vins de Reims à Bishop augmente significativement avec 4 676 bouteilles et 5 184 demi-bouteilles commandées et expédiées en une année et demie (Tableau 23). La maison Ackerman-Laurance de Londres, par le travail de John N. Bishop, réussit à introduire et augmenter la vente des vins mousseux de la maison Reims et surtout à fidéliser la clientèle. La part des stocks pour la maison de Londres diminue de plus de moitié, passant de 51 % à 19 % sur les bouteilles et de 44 % à 14 % sur les demi-bouteilles entre la première et deuxième période : cette baisse des commandes pour stock signifie une hausse des commandes pour vente. Bishop n'envoie pas des commandes tous les mois et il y a des périodes d'interruption, surtout en hiver : après la commande du 31 décembre 1873, c'est seulement le 6 mars 1874 qu'un nouvel ordre est passé. Les commandes de vins pour le stock sont principalement passées au printemps en vue des fortes ventes de l'été.

Tableau 23 : Bilan des commandes de vins mousseux de Champagne de la maison Ackerman-Laurance de Londres auprès de la maison de Reims, 1873-1875 ; 1876-1877

Périodes	Nombre de Bouteilles	Dont Stock bouteilles	Part Stock bouteilles	Nombre Demi-Bouteilles	Dont Stock 1/2 bouteilles	Part Stock 1/2 bouteilles
P1 : 31 décembre 1873 – 29 octobre 1875	3 612	1 848	51 %	3636	1584	44%
P2 : 21 mars 1876- 5 octobre 1877	4 676	908	19 %	5184	720	14%
Total P1+P2	8 288	2 757		8820	2304	
VariationP1 /P2			-32 pts			-30 pts

Source : ADML, 222 J 342-345, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, Tableaux E à X (31 décembre 1873-29 octobre 1875) ; Tableaux Y-AT (21 mars 1876-5 octobre 1877), Ackerman-Laurance de Londres à Ackerman-Laurance de Reims.

Outre le nombre de bouteilles et de demi-bouteilles, les tableaux identifient les clients réguliers, ceux qui commandent plus d'une fois sur les deux périodes. Les commandes pour stock diminuent de moitié (Tableau 24). Le plus gros client est la maison Cotton & Co avec 3 600 cols¹⁰⁸² commandés, soit 21 % du volume total dans la deuxième période. Cette maison est située à Barnstaple, une ville portuaire située à l'extrême sud-est de l'Angleterre. Par les quantités commandées, il est probable qu'elle réexporte les vins mousseux. La maison Brown & Prank de Londres commande moins de cols mais elle en achète

¹⁰⁸² La comptabilisation des volumes de vins mousseux est parfois changeante d'une année sur l'autre, d'un registre à un autre. Ainsi, la comptabilisation par le nombre de cols, volume statistique, prend en compte le nombre total d'unité de vins mousseux, quel que soit la capacité de son contenant (bouteilles, demi-bouteilles, quarts de bouteilles, magnums) alors que la comptabilisation par nombre de bouteilles oblige à une opération de division des demies, quarts, magnums pour avoir l'équivalent en format bouteille comprise en 0,75 et 0,8 litres. Les deux modes ont leurs avantages : la comptabilisation par nombre cols est plus fidèle au volume réel tandis que la prise en compte du nombre de bouteilles permet de plus facilement se représenter le volume de vin et c'est une unité de mesure standard.

régulièrement puisqu'elle est présente sur les deux périodes ; le volume de sa commande diminue toutefois quasiment de moitié de la première à la deuxième période (-47 %). Nous observons que les maisons qui commandent des vins mousseux Ackerman-Laurance de Reims plusieurs fois (en orange dans le tableau) sont aussi, à quelques exceptions près, les maisons qui commandent le plus de cols en volume. Londres est une place majeure pour la vente des vins mousseux puisqu'elle représente 58 % du volume total de cols commandés sur les deux périodes, mais la cité enregistre également le plus d'affaires sans suite puisque 8/9^e des maisons qui n'effectuent pas de deuxième commande sont londoniennes, ce qui souligne la forte concurrence sur ce marché. Londres est véritablement le cœur du marché pour la consommation et la commercialisation des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, aidé par les villes portuaires de Barnstaple, de Newhaven et de Liverpool qui sont des portes d'entrées pour le Royaume-Uni mais aussi des voies pour l'exportation.

En effet, Bishop indique parfois la destination finale des vins mousseux de ses commandes. Ainsi, dans la première période, il expédie 72 bouteilles et 48 demi-bouteilles en deux commandes à Hong-Kong ; dans la deuxième période, il envoie 600 bouteilles et 72 bouteilles pour l'Australie et 60 bouteilles et 120 demi-bouteilles pour la Nouvelle-Zélande ; enfin, sur les deux périodes, il réussit à fidéliser la maison James Mc Laren & Co pour 216 cols envoyés à Ceylan, au sud de l'Inde (Tableau 24). Tous ces pays sont sous la colonisation britannique mais les commandes ne représentent pas plus de 5% du volume total de cols de décembre 1873 à octobre 1875 et de mars 1876 à octobre 1877. Il n'y a pas de traces d'exportations de vins mousseux Ackerman-Laurance vers les colonies françaises.

Tableau 24 : Identité, localisation et nombre de bouteilles et de demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne commandé par la clientèle anglaise de la maison Ackerman-Laurance de Londres, décembre 1873- octobre 1877

Nom du client	Lieu	P1 volume de bouteille	P1 volume de 1/2 bouteilles	P2 volume de bouteill	P2 volume de 1/2 bouteilles	Taux de variati on	Total P1+P2	Part P1 + P2
Stock	Londres	1848	1596	908	720	-53%	5072	30%
Cotton & Co	Barnstaple			1680	1920		3600	21%
Brown & Prank	Londres	300	600	120	360	-47%	1380	8%
Capt. C. S. Knight	Newhaven	96	96		576	200%	768	4%
B. J. Sayce (agent)	Liverpool			600	120		720	4%
Bailey & Co	Londres	480	240				720	4%
Holt & Comarck	Londres			312	384		696	4%
W. A. Smith & Co	Liverpool			600	72		672	4%
Bernard Woodward	Londres	240	360+48 quarts				600	4%
Wess Coates & Howes	Londres				576		576	3%
Lawton Pickering & Co	Australie			240	144		384	2%
Thomas Grant	Maidstone	144	192				336	2%
G. H. Harvey	Londres	144	144				288	2%
G. Cavendish	Londres			120	120		240	1%
James Mc Laren & Co	Ceylan	36	72	36	72	0%	216	1%
Charles Whelpton & Co	Londres	72	144				216	1%
Alese Sclanders	Nouvelle-Zélande			60	120		180	1%
H. G. Thomsett	Hong Kong	72	48				120	1%
G. W. Gresham	Londres	36	72				108	1%
J. O. Henderson	Londres	36	72				108	1%
G. E. Smith & Co	Londres	72					72	0%
P. C. Nixon	Londres	36					36	0%
Total		3612	3276	4676	5184		17108	100%

Source : ADML, 222 J 342-345, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, Tableaux E à X (31 décembre 1873- 29 octobre 1875) ; Tableaux Y-AT (21 mars 1876-5 octobre 1877), Ackerman-Laurance de Londres à Ackerman-Laurance de Reims.

2. Innovations de produits, innovations de procédés

2.1. 1882, le début de la marque *Royal*

Avant 1882, la maison Ackerman-Laurance propose et revendique la vente de vins mousseux de Saumur sous son nom, apposé en entier ou en initiales sur le côté des caisses, sur la base des bouchons et sur les étiquettes mais elle compose encore avec les demandes de dénominations et de marques de la clientèle. La maison saumuroise commercialise jusqu'alors des marques génériques de vins mousseux, qui sont utilisées tant par les négociants de Saumur que les maisons de Champagne, pour distinguer les qualités et la douceur des vins : Carte Noire, Carte Bleue, Carte Rose et Carte d'Or pour les vins mousseux de Saumur ; Carte Blanche, Excelsior et Réserve cuvée pour la maison de Reims.

La création en 1882 de la marque « Royal » est la conséquence directe de l'échec de la maison des vins mousseux de Champagne Ackerman-Laurance. Les vins mousseux produits à Reims avaient pour objectif de participer à la politique de développement de la maison Ackerman-Laurance en accédant au marché de production et de commercialisation des maisons de Champagne avec l'espoir de pénétrer plus largement le marché anglo-saxon pour augmenter les exportations de vins mousseux de Saumur. La marque Royal, déclinée en Brut-Royal et Dry-Royal, doit répondre au déficit d'attractivité et d'originalité des vins mousseux Ackerman-Laurance. L'enjeu est d'avoir une marque unique, associée directement à la maison, compréhensible tant des francophones que des anglophones mais qui touche directement le cœur et le goût des élites comme des classes moyennes émergentes britanniques, par la référence à la monarchie : c'est une opération de séduction des négociants et consommateurs du marché britannique. La maison Ackerman-Laurance s'assume et se concentre sur ses vins mousseux de Saumur. Elle ne cherche plus à s'affirmer par une diversification de la production, mais à conquérir le marché en aval avec un vin et une marque Royal construit comme le fer de lance de l'exportation des vins mousseux. D'après les prix de vente des Brut-Royal et Dry-Royal, ces vins se

situent entre les petites et les grandes qualités des marques génériques, au-dessus des Cartes Noires et Bleues mais en-dessous des Cartes Roses et d'Or¹⁰⁸³. L'utilisation du mot « royal », en adjectif, pour construire une marque de vin mousseux de Saumur n'est pas nouvelle car en 1875, la maison E. Thoreau et fils dépose « une marque de fabrique « grand vin royal »¹⁰⁸⁴. C'est la maison Ackerman-Laurance qui dépose la première, en 1881, une marque avec le mot Royal en tant que nom : Royal Brabant. En 1882, elle dépose trois marques : Royal (Brut), Royal (Dry) et Royal (Grand). Elles sont régulièrement redéposées et d'autres maisons saumuroises créent elles-aussi des marques avec le mot « Royal » (Annexe 19).

La maison Ackerman-Laurance est la seule à posséder une marque Royal précédée des mentions Brut et Dry, ce qui a l'avantage d'indiquer à la clientèle anglophone, négociante ou particulière, le degré de douceur du vin : vin brut, sans ou avec très peu de liqueur et vin sec avec un dosage à 8% pour les Anglais contre 10% pour les Français. La marque Royal est largement imitée par les autres maisons de vins mousseux de Saumur et son utilisation trouve des limites tant en France qu'en Angleterre.

Certains négociants franchissent le Rubicon et utilisent les marques Brut-Royal, Dry-Royal et Royal alors qu'elles appartiennent à la maison Ackerman-Laurance. Louis-Ferdinand Ackerman a non seulement déposé la marque au tribunal de commerce de Saumur mais aussi dans le registre national du conservatoire des Arts et Métiers à Paris en septembre 1882 et dans le journal officiel des marques de fabrique en Angleterre le 30 octobre 1882¹⁰⁸⁵. La maison engage également des dépenses pour déposer la marque dans d'autres pays, ce qui est une première pour elle. La direction est obligée de surveiller les pratiques de ses concurrents et doit souvent réagir pour protéger sa marque.

¹⁰⁸³ « Prix courant général des vins, eaux de vie, liqueurs, etc. (suite), Vins de Saumur. Ackerman-Laurance Saumur. Seul agent à Paris, pour l'exportation : B. Lauriez, 62 Faubourg Poissonnière. La douzaine. Carte Noire, 19 sh. ou 23,75fr ; Carte bleue, 23sh ou 28,75fr ; Brut Royal, 26 sh. ; Dry-Royal, 26 sh. ; Carte Rose, 29 sh. ou 33,75fr ; Carte d'Or, 34 sh. ou 42,50fr ; par quantité minimum de 30 douz. Sh. 4/ en sus par 24/2 bout. Pris en gare à Saumur ». B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation, Paris, édition 1877-1949*, 1882, p. 640.

¹⁰⁸⁴ ADML, 6 U 4-147, marques de fabrique, dessins et modèles, Procès-verbal de dépôts, n°22, 11 septembre 1875, Dépôt de marque de fabrique E. Thoreau et fils, Grand vin royal.

¹⁰⁸⁵ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 1.

En 1887, devant la haute cour de justice anglaise, la maison Ackerman-Laurance demande la protection de ses marques « Royal » face à l'utilisation par « Bouvet, Ladubay & Co » des marques Brut-Royal et Dry-Royal en Angleterre. Plusieurs demandes sont envoyées pour faire retirer à l'amiable les deux marques sur les étiquettes, bouchons, caisses, circulaires et publicités mais Bouvet-Ladubay refuse : « (...) they have refused to discontinue such their wrongful acts when applied to by Plaintiffs »¹⁰⁸⁶. Les *sollicitors* de la maison Ackerman-Laurance de Londres déclarent que l'utilisation des noms est préméditée, dans l'intention de confondre leurs vins avec ceux d'Ackerman-Laurance afin de dérouter le public et de porter préjudice à son concurrent¹⁰⁸⁷. La maison Ackerman-Laurance réclame trois actes : une injonction pour restreindre Bouvet-Ladubay, leurs agents et leurs ouvriers à ne plus utiliser les deux marques commerciales ou des dérivés pour exposer, vendre ou promouvoir des vins sous ces marques ; un ordre pour obliger les accusés à remettre aux plaignants toutes les caisses, bouteilles, étiquettes, bouchons et tout autre article marqués « Dry Royal » et « Brut Royal » ; des dommages et intérêts. Bouvet-Ladubay se montre toutefois coopératif car « les parties ont déclaré s'être arrangées pour tenir un compte des ventes qui seraient faites jusqu'à ce que la question pendante entre eux, soit jugées à fond et définitivement »¹⁰⁸⁸.

En mai 1888, « les parties ont déclaré, devant le juge Stirling, qu'elles s'étaient entendues et avaient signé un arrangement, auquel le magistrat a donné la sanction nécessaire »¹⁰⁸⁹. La maison Bouvet-Ladubay s'engage à renoncer à

¹⁰⁸⁶ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 2.

¹⁰⁸⁷ « The said names were in fact adopted by the Defendants (Bouvet, Ladubay & Co) for that purpose and unless the Defendants are restrained from so doing the public will be deceived and the Plaintiffs (Ackerman-Laurance) injured ». ADML, 222J1430, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 3, art. 8.

¹⁰⁸⁸ B.N.F., Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation, Paris, édition 1877-1949, 1887, p. 881.

¹⁰⁸⁹ « Deux maisons françaises faisant le commerce des vins et ayant des agences en Angleterre étaient en procès devant la division de Chancery de la Haute Cour de Justice pour usurpation de marque de commerce M. Ackerman Laurance, de Saumur, défendait à Bouvet Ladubay et Cie de se servir de la désignation de leurs vins des mots « Dry Royal (Sec Royal) et « Brut Royal » qu'il prétendait être les marques de commerce distinctives de sa propre maison. Le 12 mai les parties ont déclaré, devant le juge Stirling, qu'elles s'étaient entendues et avaient signé un arrangement, auquel le magistrat a donné la sanction nécessaire. ». B.N.F., Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation, Paris, édition 1877-1949, 1888, p. 577.

l'utilisation des marques et surtout « à payer tous les frais afférents au procès actuel, ceux faits en Angleterre, y compris les honoraires des *sollicitors* aux mains de MM. Irvine & Hodges, sollicitors à Londres » qui sont de 70£-13s.-10p¹⁰⁹⁰. La somme est conséquente car elle équivaut à plus de cinquante caisses de douze bouteilles de Brut ou Dry-Royal,¹⁰⁹¹. Mais en 1889, le paiement n'est toujours pas réalisé, ce qui donne lieu à des discussions entre John N. Bishop et Louis-Ferdinand Ackerman sur les moyens de faire pression afin de d'obtenir le paiement. Quoi qu'il en soit, Bouvet-Ladubay ne peut plus utiliser les marques Brut-Royal et Dry-Royal pour commercialiser leurs vins mousseux, ce qui ne les empêche pas d'utiliser le mot Royal en association avec d'autres mots.

En 1888, Ackerman et Bishop font le point sur les utilisations de leurs marques commerciales par d'autres maisons ; trois négociants, deux de Champagne et un d'Anjou, les utilisent : Champion et C^{ie} pour des exportations de « Royal sec » à New York ; Heidsieck de Reims pour des « Dry Vin Royal » vendus en Suède et en Norvège mais aussi la maison de vins Grandin, d'Ingrandes-sur-Loire. Dans les cas champenois, il se trouve que les maisons ont déposé leurs marques et il devient difficile pour la maison Ackerman-Laurance de négocier ou d'aller en justice pour en faire cesser l'utilisation de ses marques commerciales.

Si Ackerman et Bishop défendent ardemment la propriété des Brut-Royal et Dry-Royal, c'est parce qu'elles sont les marques originales de la maison Ackerman-Laurance et que les associés ont dépensé de grandes sommes d'argent pour faire connaître leur nom et leurs vins mousseux sous ces marques¹⁰⁹². Par ailleurs, les « Royal » rencontrent un certain succès auprès de la clientèle anglaise, c'est du moins la nature de l'argument de John N. Bishop lors de sa déclaration sous serment devant la haute cour de Justice le 19 août 1887 ; il déclare que « plus de 214 000 bouteilles et 572 000 demi-bouteilles de

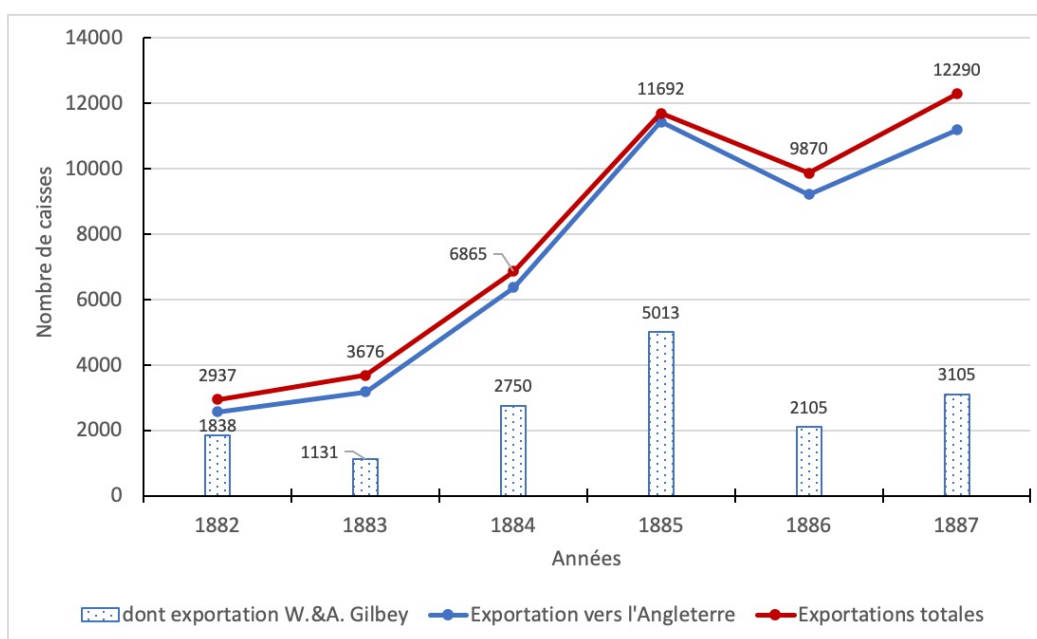
¹⁰⁹⁰ ADML, 222 J 35, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Saumur, lettre Ackerman-Laurance de Londres à Louis Ferdinand Ackerman, 12 juin 1889.

¹⁰⁹¹ Selon le prix courant des vins qui est de 26 shillings la douzaine, lors de la création de la marque Royal en 1882. B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, édition 1877-1949, 1882, p. 640.

¹⁰⁹² "The Plaintiffs have expended large sums of money in making their said names and labels known to the public in the United Kingdom and its colonies and dependencies and elsewhere by every means in their power (...)". ADML, 222 J1 430, Fonds A-L, High Court of Justice, Statement of Claim, 10 août 1887, Between Louis Ferdinand Ackerman and John Nathaniel Bishop (trading as Ackerman-Laurance) plaintiffs, and Bouvet Ladubay & Co defendants, p. 3, art. 6.

ces vins spéciaux ont été vendus en Angleterre pendant les 5 dernières années et leur vente s'accroît constamment par suite de la qualité et du prix modéré de ces vins (...) »¹⁰⁹³. Les données sur les exportations de caisses de vins mousseux des marques Brut-Royal et Dry-Royal de 1882 à 1887, bien qu'elles ne permettent pas de confirmer avec exactitude les chiffres sur les bouteilles et demi-bouteilles avancés par Bishop, démontrent l'importance des ventes ainsi que leur accroissement sur la période ; environ 90% des exportations sont réalisées en Angleterre avec une part importante, mais en baisse, de la maison Gilbey de Londres qui concentre $\frac{3}{4}$ puis $\frac{1}{4}$ des exportations en Angleterre (Graphique 9). Si les Royal de la maison Ackerman-Laurance connaissent un succès croissant, c'est parce que l'entreprise a investi, en lien avec le puissant négociant en vins et alcools W. & A. Gilbey, dans divers moyens pour promouvoir le nom Ackerman-Laurance et ses vins mousseux de Saumur, non seulement en Angleterre mais également en France et à l'étranger.

Graphique 9 : Exportation de caisses de vins mousseux de marque « Royal », 1882-1887



Source : ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Registre des expéditions des « Royal » en France et à l'étranger, 1894-1901.

¹⁰⁹³ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Statement of Claim, Déclaration de John Nathaniel Bishop, 19 août 1887.

2.2. La publicité du nom et des produits de la maison Ackerman-Laurance

2.2.1. La publicité pour la clientèle professionnelle

Le moyen publicitaire le plus utilisé par la maison Ackerman-Laurance est l'écrit par l'insertion dans la presse spécialisée et sur divers supports destinés aux gens du commerce, de l'hôtellerie et de la restauration : inscription dans les almanachs et bottins locaux ; réclame dans les journaux et revues spécialisées ; *price-list* (liste des prix) et liste des agents pour le commerce ; articles vantant les vins mousseux de Saumur et les marques Royal Ackerman-Laurance ; nouvelles sur les vignobles de Touraine, de Saumur et d'Anjou signés de Louis-Ferdinand Ackerman dans les revues tant françaises qu'anglaises¹⁰⁹⁴. La maison Ackerman-Laurance participe aussi à l'édition d'ouvrages sur le vin comme *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines* d'Henry Vizetelly¹⁰⁹⁵. Comme dans les journaux et les revues spécialisées, le nom Ackerman-Laurance, ceux de ses principaux agents et les différentes qualités de vins mousseux sont présentés, aux côtés de trois autres maisons de Saumur » mais après les trente et une maisons de Champagne. Par son nom, l'entreprise Ackerman-Laurance est privilégiée car elle a toujours la première place dans le classement alphabétique ; il en est de même dans les almanachs, annuaires et bottins, ce qui représente un

¹⁰⁹⁴ Cette pratique de publication des nouvelles donne crédibilité et visibilité auprès des gens de commerce lecteurs de ces revues, francophones comme anglophones. « M. Ackerman Laurance nous écrit de Saumur : depuis six semaines, nous avons eu une température peu favorable à nos vignes, et la maturation est en retard de plus de 15 jours. Les vignes blanches sont exemptes de l'oïdium qui fait un peu de ravages sur les rouges. Il est difficile aujourd'hui de dire ce que sera la récolte. Si nous avons beaucoup de chaleur, nous pouvons compter sur une assez grande quantité et une bonne qualité. En attendant, les vins de 1876 ont eu une hausse de 15% depuis quelques semaines. Il ne reste plus une seule barrique de vins en tête au vignoble, les petits vins sont très recherchés. Les expéditions de vins mousseux n'ont pas encore repris leur importance normale, mais les renseignements qui me parviennent de mes correspondants d'outre-mer me font croire qu'aussitôt que le nuage oriental sera dissipé, nous aurons une reprise d'affaires très importante sur nos Sparkling Saumur, The Coming wine des classes aisées ; en Amérique et en Angleterre l'on boit beaucoup de vins mousseux ». B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1877, août, p. 106.





¹⁰⁹⁵ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879. On note qu'un exemplaire numérisé, en libre accès et gratuit, est celui de la maison Ackerman-Laurance, probablement celle de Londres car il y a le tampon de la maison et nous reconnaissons l'écriture de John. N. Bishop qui adresse cet exemplaire à un membre de la maison Gilbey.

avantage non négligeable que souligne Paul Aubert à Edmond Gauthier en 1872¹⁰⁹⁶. Elle indique par ailleurs le nom et l'adresse de ses *Wholesale Agents*, littéralement ses agents en gros, des négociants : John N. Bishop à Londres, Timothy Stevens à New York et Chapin and Gore à Chicago. Ackerman-Laurance montre au lecteur anglophone sa présence au Royaume-Uni et aux États-Unis ; seul Rousteaux rivalise avec des agents à New York et Montréal. Ackerman-Laurance est en revanche la seule maison de Saumur à jouir d'une page entière de réclame.

Image 3 : Liste des maisons et marques de vin mousseux de Saumur dans l'ouvrage d'Henry Vizetelly, 1879

Sparkling Wine Brands.—Saumur and Sauternes. 231

SAUMUR AND SAUTERNES.

<i>Firms and Wholesale Agents.</i>	<i>Brands.</i>	<i>Qualities.</i>	<i>On side of Corks.</i>
ACKERMAN-LAURANCE, ST. FLORENT, SAUMUR		Carte d'Or	Carte d'Or.
J. N. Bishop, 41, Crutched Friars, London		Carte Rose	Carte Rose.
Timothy Stevens, 29, Beaver Street, New York		Carte Bleue	Carte Bleue.
Chapin and Gore, 70, Monroe Street, Chicago		Carte Noire	Carte Noire.
DUVAU, LOUIS, AÎNÉ, CHÂTEAU DE VARRAINS, SAUMUR		Carte d'Or, Ex- tra Superior	Carte d'Or.
Jolivet and Canney, 3, Idol Lane, London		Carte d'Argent, Extra	
LORRAIN, JULES, CHÂ- TEAU DE LA CÔTE, VAR- RAINS, near SAUMUR		Carte Blanche	Carte Blanche
J. Lorrain, 73, Great Tower Street, London		Carte Rose	
ROUSTEAUX, A., ST. FLO- RENT, SAUMUR		Extra	Sparkling Vou- vray, Superior Sparkling Vou- vray
Cock, Russell, & Co., 63, Great Tower Street, London		First	
I. H. Smith's Sons, Peck Slip, New York		Second	
Law, Young, & Co., Montreal		Third	

Source: H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 231

¹⁰⁹⁶ « Il serait bon je crois que vous vous arrangiez de façon à ce que votre maison figurât (sic) à la page Reims. Cela peut amener des clients, d'autant que comme les noms sont inscrits pas lettres alphabétiques, il se trouverait le premier ». ADML, 222J337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°302, 1^{er} février 1872.

La presse spécialisée monnaie la publicité des entreprises dans les revues : publication d'une *price-list* ; liste des agents ; articles de propagande qu'ils soient directement écrits par ses auteurs ou par des tiers, avec des tarifs différenciés selon l'emplacement, la taille et la durée de publication. Il en est de même pour les restaurants, les hôtels et les compagnies ferroviaires et maritimes qui font payer la publicité de la maison de vins dans leurs menus, programmes, affiches et livrets en argent comptant ou en nature, par des caisses de bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux envoyées gratuitement en sus de celles commandées.

La publicité Ackerman-Laurance est réalisée dans les plus grandes revues spécialisées d'Angleterre et de France afin de toucher une clientèle professionnelle, susceptibles de commander d'importants volumes de caisses de vins mousseux, notamment les Brut-Royal et Dry-Royal¹⁰⁹⁷. La clientèle est celle des négociants, marchands, détaillants, épiciers, hôteliers, traiteurs, restaurateurs, compagnies de transport ; une clientèle qui peut être régulièrement visitée par l'agent et qui s'informe des produits et des prix du marché via les revues spécialisées, comme la *Ridley's Wine and Spirit Trade Circular*, « The leading wine trade journal », selon Graham Harding¹⁰⁹⁸. Toutes ces publicités insérées dans la presse spécialisée contiennent les mêmes types d'informations avec : le nom et l'adresse de l'agent pour un territoire déterminé ; le nom de la maison de commerce ; les qualités et les prix, par douzaine pour les bouteilles et par deux douzaines pour les demi-bouteilles ; les informations d'emballage, de transport et de paiement. Bien entendu, ces informations varient d'une année à l'autre mais le prix-courant dans un numéro de la *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation* de 1882 reproduit dans le Tableau 25 donne un exemple du principal mode de publicité Ackerman-Laurance dans les revues francophones et anglophones.

¹⁰⁹⁷ Liste non exhaustive des principales revues et des journaux de publication de la maison Ackerman-Laurance. The Caterer and refreshment contractors Gazette puis The Caterer and Hotel proprietor's gazette; The Wine and Spirit Combined Circulars ; The Wine and Spirit Gazette (Harper's Weekly); The Ridley's Wine and Spirit trade circular ; The Morning Advertiser ; La Revue des vins et liqueurs et des produits français pour l'exportation.

¹⁰⁹⁸ G. Harding, "Competition is useless", *op. cit.*, p. 44-67.

Tableau 25 : Prix courant et conditions d'achat des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1882

Ackerman-Laurance Saumur.	
Seul agent à Paris, pour l'exportation : B. Lauriez, 62 faubourg Poissonnière.	
La douzaine	
Carte Noire	Sh. 19 ou 23,75fr*.
Carte Bleue	Sh. 23 ou 28,75fr.
Brut-Royal	Sh. 26
Dry-Royal	Sh. 26
Carte Rose	Sh. 29 ou 33,75fr.
Carte D'Or	Sh. 34 ou 42,5fr.
Par quantité minimum de 30 douz. [douzaines] sh. 4/ en sus par 24/2 bout. Pris en gare à Saumur.	

* Les prix sont indiqués en shillings (sh.) et en francs (fr.) selon abréviations utilisées dans la source.

Source : B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1882, p. 640.

Dans d'autres publicités, le prix est indiqué mais il ne s'agit plus de celui destinée à la clientèle professionnelle mais le prix de vente pour le consommateur, soulignant le prix « bon marché pour l'acheteur » et le « bon profit du vendeur » anglais (Image 4 : Publicité « Ackerman-Laurance's Dry-Royal » destinée aux hôteliers et traiteurs dans le magazine *The Caterer*, 15 avril 1890). Une autre version publicitaire n'indique aucun prix d'achat ou de vente car elle est destinée à être utilisée plusieurs fois mais elle insiste sur un vin « bon marché » et « bon pour la santé », recommandé par des personnes honorables (Image 5 : Publicité sur les Dry-Royal et Brut-Royal recto-verso Ackerman-Laurance dans la revue *The Caterer*). Dans ces deux publicités, l'entreprise n'insiste pas tant sur le prix d'achat et les conditions du commerce de ses vins car le lecteur est renvoyé vers l'agent que sur les avis unanimes et positifs sur un vin bénéfique pour la santé des buveurs et pour le profit des vendeurs, comme les hôteliers et traiteurs directement visés par la publicité.

Image 4 : Publicité « Ackerman-Laurance's Dry-Royal » destinée aux hôteliers et traiteurs dans le magazine *The Caterer*, 15 avril

1890

xcviii THE CATERER AND HOTEL PROPRIETORS' GAZETTE. [April 15, 1890.]


ACKERMAN-LAURANCE'S

Dry-Royal Finest Saumur

Can be retailed at
38/-

Per Dozen Bottles (4/- or 5/- single bottles), leaving a good profit to the seller.

MAY BE HAD THROUGH ALL WHOLESALE WINE MERCHANTS AND LICENSED DEALERS.



Dry-Royal CHAMPAGNE.

Hotel-keepers and Caterers should sell this Wine, which is "as pure, wholesome and exhilarating as the most expensive Champagne at half the cost."—*Vide London Medical Record*, August 15, 1882.

PRICE LISTS FOR LARGE QUANTITIES WILL BE FORWARDED UPON APPLICATION TO

ACKERMAN-LAURANCE, SAUMUR. London Offices: 41, CRUTCHED FRIARS, E.C.

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, *The Caterer and Hotel Proprietors Gazette*, 15 avril 1890, p. XCVIII.

Image 5 : Publicité sur les Dry-Royal et Brut-Royal recto-verso Ackerman-Laurance dans la revue *The Caterer*

ACKERMAN-LAURANCE'S



Dry-Royal CHAMPAGNE
Finest imported from Saumur.

THE WINE FOR ALL SEASONS!

BEST VALUE in the MARKET!

Dry-Royal

FOR HOTEL KEEPERS

The composition of Brut-Royal Saumur proves it to be a very good Wine, free from added sugar or alcohol, rich in others (showing maturity), and free from tannic acid and from excess of other acids. Its flavour is very agreeable, as is also its bouquet. For persons of gouty and rheumatic tendencies it is better adapted than most Champagne Wines. I have no doubt as to this Wine becoming a great favourite.

Report by Sir Charles A. Cameron, M.D.
(June 1st, 1885.)
President of the Royal College of Surgeons in Ireland; Vice-President of the Association of Chemists of Great Britain; Chief Medical Officer of Health, Dublin.

ACKERMAN-LAURANCE'S
ROYAL
L
SAUMUR
Dry-Royal

The identical Wine, free from added saccharine, is specially shipped as
"BRUT-ROYAL," and supplied at same price.

ACKERMAN-LAURANCE'S
ROYAL
L
SAUMUR
Brut-Royal

If a man who desires a Sparkling Wine—can afford one of the Grand Brands of Champagne, from 7/- to 10/- a bottle, he may please himself. He gets, or he believes he gets, value for his money; but it is surely foolish, to give 10/- for a second-rate Champagne.

I have had from Messrs. Ackerman-Laurance, of Saumur, some capital Sparkling Wine at Three shillings per bottle—Taste: It kept good three years in my cellars, and when, in the winter of 1870, all my family had influenza, a good dose of this Wine was "exhibited" all round with the best effect.

Report on the Champagne of France,
by Dr. Dewitt, October, 1873.

AND CATERERS.

PRICE LIST will be forwarded upon application to

LONDON OFFICES:—
41, CRUTCHED FRIARS, E.C.

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, *The Caterer and Hotel Proprietors Gazette*, 15 avril 1891

Avec les Brut-Royal et Dry-Royal, la maison Ackerman-Laurance s'essaie à une politique de lobbie auprès des médecins : elle crée des publicités sur le vin qui vante les vertus des marques et qualités de Royal pour la santé des consommateurs, soutenues par un discours ou une image médicale. Nous pouvons lire sur le verso de la publicité anglaise du *Caterer* que le Brut-Royal Saumur est recommandé pour les personnes atteintes de la « goutte et de rhumatismes » et qu'il est plus adapté que les vins de champagne selon les propos tenus en 1885 par Sir Charles A. Cameron, Président du Collège Royal d'infirmiers d'Irlande et de l'institut de chimie de la Grande-Bretagne. La publication de 1873 du Dr. Druitt va encore plus loin car elle met en avant la bonne tenue au bout de trois ans et leurs effets bénéfiques contre la grippe sur sa propre famille ! De nouveau, la publicité insiste sur la supériorité des vins mousseux Royal Ackerman-Laurance sur les vins de champagne. Ils sont décrits comme plus naturels « free from added sugar and alcohol », plus complets « rich in ether (showing maturity) », moins acides « free from tannic acid and from excess of other acids » et surtout moins chers que les vins de champagne.

Pour Bishop et les agents Sayce de Liverpool et Mac-Dougall de Glasgow, de petites cartes sont imprimées avec les prix courants à l'occasion du lancement sur le marché des Brut-Royal et Dry-Royal, dont les informations sont seulement valables pour la clientèle professionnelle : « For the Trade Only » (Image 6 : Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.). Les prix et conditions sont les mêmes que ceux indiqués dans le prix courant publié dans la *Revue des vins et liqueurs* mais le *duty paid price*, c'est-à-dire le prix chez l'agent, est indiquée, avec les droits acquittés pour 4 s. à Londres et 5 s. supplémentaires rendu à Liverpool et Glasgow. La carte de John N. Bishop, directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres, est spécifique car il a le droit de commercer les vins mousseux dans l'ensemble du Royaume-Uni et des colonies britanniques, ce qui explique l'inscription des noms des autres agents sur les ventes desquels il touche des commissions.

Image 6 : Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.

For the Trade only

Ackerman-Laurance

SAUMUR

<p style="text-align: center;">SHIPPING PRICE</p> <p>26/- per dozen bottles</p> <p>free on rail at SAUMUR</p> <p>4/- extra per 24 half bottles</p> <p>Minimum shipping quantity 30 dozens</p> <p><i>Terms: 4 months acceptance or 2 1/2 % disc^d for cash</i></p>	<p style="text-align: center;">DUTY PAID PRICE</p> <p style="text-align: center;">from</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td>ACKERMAN-LAURANCE } LONDON</td> <td style="vertical-align: middle;">4/- extra</td> </tr> <tr> <td>B. J. SAYCE } LIVERPOOL</td> <td style="vertical-align: middle;">5/- extra</td> </tr> <tr> <td>D. MAC DOUGALL JUN^R & CO } GLASGOW</td> <td style="vertical-align: middle;">5/- extra</td> </tr> </table> <p><i>Terms: Cash less 2 1/2 % discount</i></p>	ACKERMAN-LAURANCE } LONDON	4/- extra	B. J. SAYCE } LIVERPOOL	5/- extra	D. MAC DOUGALL JUN ^R & CO } GLASGOW	5/- extra
ACKERMAN-LAURANCE } LONDON	4/- extra						
B. J. SAYCE } LIVERPOOL	5/- extra						
D. MAC DOUGALL JUN ^R & CO } GLASGOW	5/- extra						

ACKERMAN-LAURANCE J. N. Bishop (resident partner) 41, CRUTCHED FRIARS E. C. LONDON

Source : OMDV, coll. privée, v. 1882-1887.

2.2.2. La publicité pour la clientèle particulière

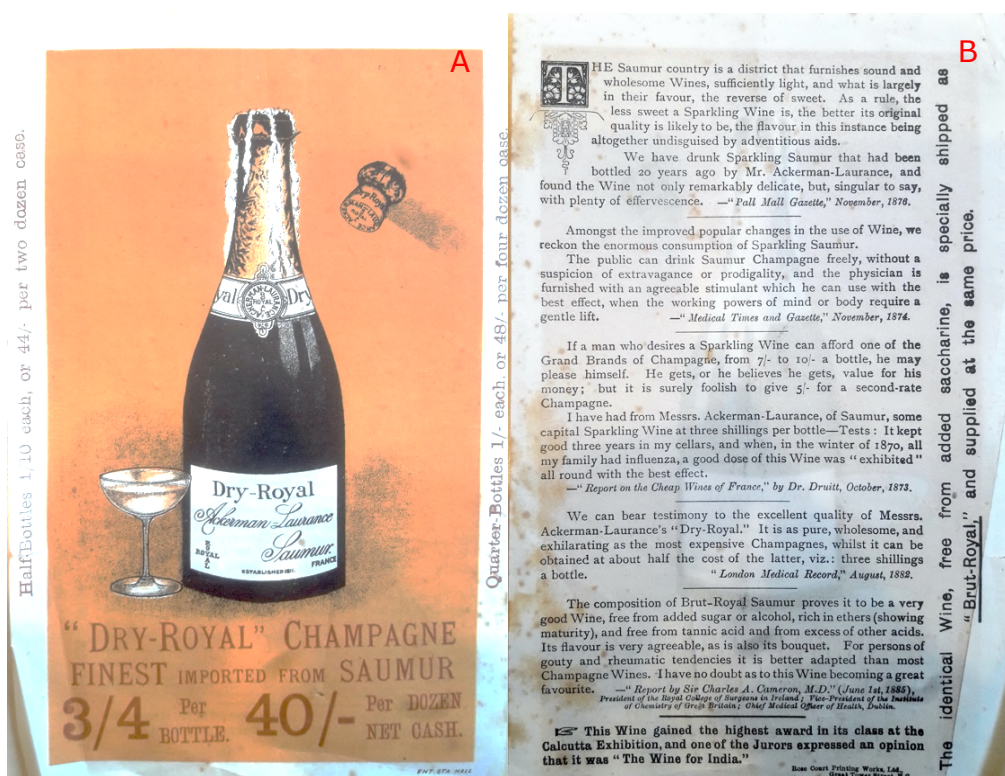
La publicité Ackerman-Laurance destinée à la clientèle particulière diffère peu de la publicité destinée à la clientèle commerciale, du moins avant 1894. La principale différence est la présence du prix de vente à l'unité des vins mousseux et une publicité ciblée sur les lieux de consommation.

Une publicité spécifique est insérée pour le Dry-Royal sur la quatrième de couverture du menu du *The Holborn Restaurant* à Londres ; une phrase d'accroche est alors créée : « You should not Dine here without tasting Ackerman-Laurance's Dry-Royal ». Le prix est deux fois supérieur au prix de vente à la clientèle professionnelle, de 5 s. 6 p. par bouteille et de 3 s. par demi-bouteille. La publicité Ackerman-Laurance n'est pas seule sur le menu ; elle est publiée aux côtés d'autres réclames et plusieurs emplacements sont libres.

L'encart Ackerman-Laurance n'est pas placé au plus près du menu du jour, situé à l'intérieur du livret.

Le dessin publicitaire pour la promotion des vins mousseux des qualités et marques Royal est quasiment identique de publicité en publicité. Avec un arrière-plan généralement coloré en jaune-or, il met en avant un vin mousseux Royal, généralement une bouteille de Dry-Royal débouchée, avec la mousse qui s'échappe du goulot et s'écoule le long de la bouteille. C'est la principale publicité de la maison Ackerman-Laurance avant 1894 : elle porte en effet le mot « champagne », seul ou en composition, ce qui lui est interdit après cette date, mais qui nous permet de dater les publicités.

Image 7 : Slips publicitaires des vins « Royal » de la maison Ackerman-Laurance, v. 1885-1886



Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure, coupures de journaux, correspondance, revues.

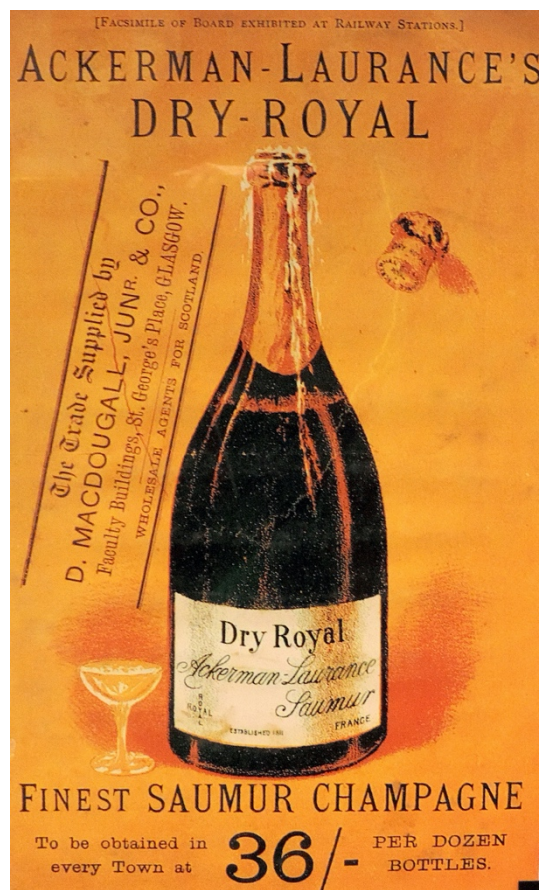
La publicité pour le Dry-Royal est alors déclinée en tableaux à afficher dans les stations de trains au Royaume-Uni ou transformée en affiche (Image 9 : Facsimilé de tableau publicitaire pour les gares en Écosse, vers 1887-1894), en menu-éventail pour les expositions industrielles et universelles (Image 8 : Projet

de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886). La publicité prend aussi la forme *slips*, c'est-à-dire de feuillets de petit format que l'on utilise au recto pour l'image publicitaire, avec le nom et l'adresse de l'agent, et au verso la maison publie les avis favorables du corps et de la presse médicale britannique sur les vertus du vin mousseux Ackerman-Laurance. Les *slips* sont notamment disponibles dans les halls des stations ferroviaires d'Angleterre et largement mis à disposition des agents : chaque agent à ses *slips* à son nom. Là encore, les rapports de Sir Charles A. Cameron et du Dr. Druitt sont publiés au verso, confortés par des articles de journaux et revues qui font la propagande du vin mousseux Ackerman-Laurance. Il faut cependant souligner que seulement deux articles sur cinq parlent explicitement de la marque Royal, Brut ou Dry, car les trois autres sont écrits avant 1882 (Image 7).

Nous avons en effet remarqué que trois de ces discours médicaux promeuvent un vin mousseux qui n'existe pas sous cette marque au moment de leur publication. Ce genre de publicité a moins pour objectif le soutien spécifique aux vins Royal qu'aux vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance. Les articles du *Pall Mall Gazette* en novembre 1876, du *Medical Times and Gazette* de novembre 1874 et du *London Medical Record* de juin 1885 mettent en valeur les mêmes qualités que les articles de Cameron et du Dr. Druitt : tous ces écrits se complètent. Le vin est décrit comme pur, naturel, délicat, très mousseux. Il peut être conservé pendant des années, est deux fois moins cher que les vins de Champagne et soigne l'esprit et le corps comme un remède : « (...) he can use with the best effect, when the working powers of mind or body require gentle lift »¹⁰⁹⁹.

¹⁰⁹⁹ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure, coupures de journaux, correspondance, revues.

Image 9 : Facsimilé de tableau publicitaire pour les gares en Écosse, vers 1887-1894



Source : OMDV, Coll. Privée, Musée des caves Ackerman

Image 8 : Projet de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886



Source : ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Pièces de procédure, correspondance

Le discours médical sur les vins mousseux n'est pas propre à la maison Ackerman-Laurance ; il n'est ni nouveau. L'alternance entre les bienfaits et les méfaits des vins pour la santé est ancienne, issu des traités de médecine et d'agronomie des XVI^e et XVII^e siècles dont la grille d'évaluation de la qualité d'un vin est notamment axée sur la théorie des humeurs héritée du Moyen-Âge et de l'Antiquité¹¹⁰⁰. Les écrits et les images aux XIX^e et XX^e siècles reprennent ces

¹¹⁰⁰ Benoît Musset relève que de la moitié du XVI^e à la moitié du XVII^e siècle, l'un des trois critères d'un bon vin est son impact sur la santé : « la grille d'analyse médicale distingue cinq critères déterminant la qualité d'un vin, issus de la théorie des humeurs » avec en outre l'entrée de critères sociaux pour définir le bon vin, le vin rouge allant aux gens de force, les vins blancs aux gens

représentations et discours, pour vanter les vertus de produits industriels sur la santé : des eaux, notamment gazeuses, des sodas et des alcools mais les vins aliments et les vins médicaments, pour apaiser voire soigner maux et maladies, sont relativement nouveau dans leur usage publicitaire, seulement depuis la fin du XIX^e siècle¹¹⁰¹.

La maison Ackerman-Laurance, avec la puissante maison W.& A. Gilbey va même plus loin dans le cadre de la promotion du Brut-Royal puisque dans ses *price list* et publicités, et jusque sur les cartes à jouer, il est précisé que le vin est « extremely dry and particularly suitable for invalids ».

Image 10 : Cartes à jouer Ackerman-Laurance, vers 1910



Source : Coll. Personnelle. Voir mention des *playing cards* dans ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 mars 1910.

déliçats et donc aux nobles et bourgeois. B. Musset, « Entre salubrité, conservation et goût : définir le « bon vin » en France (1560-1820) », *op. cit.*, p. 57-82. Voir « Un fondement médical : un vin sain ».

¹¹⁰¹ D. Nourrison, *Alcoolisme et anti-alcoolisme sous la Troisième République, l'exemple de la Seine-Inférieure*, Paris, La Documentation française, 1988.

L'autre nature de discours publicitaire que met en avant la maison Ackerman-Laurance est sa participation et les récompenses obtenues dans les expositions industrielles et universelles pour ses vins Brut-Royal et Dry-Royal, tels que mentionnés au milieu du menu-éventail (Image 8) et en bas du verso du *slips* où le vin, récompensé à Calcutta, est qualifié de « Wine for India », comprendre capable de supporter les voyages et les exportations lointaines (Image 7, B).

2.2.3. Les concours et les expositions

a) Valorisations

Dès 1866, Louis-Ferdinand Ackerman valorise sur tous les documents officiels les récompenses obtenues par son père dans les expositions industrielles et universelles. Le texte et la lithographie des médaillons, produites par l'imprimeur Roland de Saumur, demeurent à l'identique d'année en année ; elles sont sans cesse reproduites mais adaptées au gré des types de document, du destinataire du document et des changements organisationnels (Image 11 : Médaillons commémorant les récompenses obtenues par Jean-Baptiste Ackerman dans les expositions sur l'en-tête d'un prix courant, 1887.).

Quatre médaillons représentent l'avvers et le revers de deux pièces. Chaque pièce contient sur l'avvers un court extrait du rapport du jury d'une exposition et sur le revers le profil d'un homme. La pièce de gauche rappelle la médaille d'or obtenue aux expositions industrielles de 1838 et de 1844 avec sur l'avvers, le profil du roi des Français, Louis-Philippe. Il fait face à la deuxième pièce qui rappelle l'exposition universelle de 1855 : l'avvers contient alors le profil de Napoléon III et sur le revers, un extrait du rapport du jury international. La valorisation par la lithographie est un subtil équilibre entre les différences de régimes politiques, d'échelles des expositions industrielles et des produits vinicoles présentés. Au centre se trouve la maison Ackerman-Laurance. La première pièce de gauche place l'entreprise et l'observateur sous la monarchie de Juillet, le régime libéral et l'avenir que souligne le profil tourné vers la droite du roi des Français Louis-Philippe ; l'extrait du rapport du jury de l'exposition de 1838 met en valeur l'analogie entre le vin mousseux de Saumur et le vin

mousseux de Champagne : c'est l'ère de la manufacture de Jean-Baptiste Ackerman. Avec la pièce de droite, l'entreprise et l'observateur sont placés sous le Second Empire, Napoléon III et l'exposition universelle de Paris si déterminante dans l'histoire de l'industrie et notamment dans la construction des normes de qualité des vins par l'invention du premier classement vinicole dit « de Bordeaux ». Nous changeons d'échelle, en passant de l'ère des expositions industrielles nationales aux expositions universelles internationales. D'ailleurs, l'extrait choisi du rapport du jury de l'exposition de 1855 montre la diversité des vins de la maison par les différentes qualités proposées dont une destinée à l'exportation : c'est l'ère industrielle de Louis-Ferdinand Ackerman. Ces médaillons montrent alors que la maison traverse le temps, qu'elle est reconnue depuis plusieurs décennies et surtout qu'elle s'inscrit dans l'innovation et le progrès, qu'elle navigue entre la tradition et la modernité.

Image 11 : Médaillons commémorant les récompenses obtenues par Jean-Baptiste Ackerman dans les expositions sur l'en-tête d'un prix courant, 1887.

Document créé par la lettre du 26 Nov 1887

EXPOSITIONS 1838 & 1844

Le Vin de M^r ACKERMAN ne diffère point du Champagne, sous le rapport de la douceur et de la légèreté. Il est aussi blanc, aussi limpide, aussi mousseux. Il contient à peu près dans les mêmes proportions les mêmes substances que le Vin de Champagne.

ROYAUME FRANÇAIS

VINS MOUSSEUX

Ackerman-Laurance

SAUMUR

EXP^{te} UNIV^{elle} DE PARIS 1855

M^r ACKERMAN a présenté au Jury de Vins mousseux de 2 médailles. Le 1^{er} possède un bouquet distingué et est très agréable à boire. Le 2^e destiné à l'exportation, quoiqu'un peu moins fin a cependant été remarqué par le Jury qui a jugé ces Vins dignes de la distinction qu'il accorde à M^r ACKERMAN.

Rapport du Jury International page 633

PROTECTOR III

PRIX-COURANT

CARTE NOIRE.....	2 fr.	} Vins doux, connus sous le nom de <i>Tisanes</i> , Sont spécialement recommandés comme vins de soirées.
CARTE BLEUE.....	2 50	
DRY-ROYAL (sec).....	3	Vin sec, goût anglais, pour luncheons et picnics.
CARTE D'OR.....	3 50	Vin doux, très-léger, très-agréable comme vin de dessert.

La bouteille, emballage compris en gare de **Saumur**

0 fr. 50 extra par deux demi-bouteilles.

2692

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure-coupures de journaux-correspondance-revues, Prix-courant, 26 novembre 1887.

b) La participation aux expositions industrielles et universelles dans la seconde moitié du XIX^e siècle

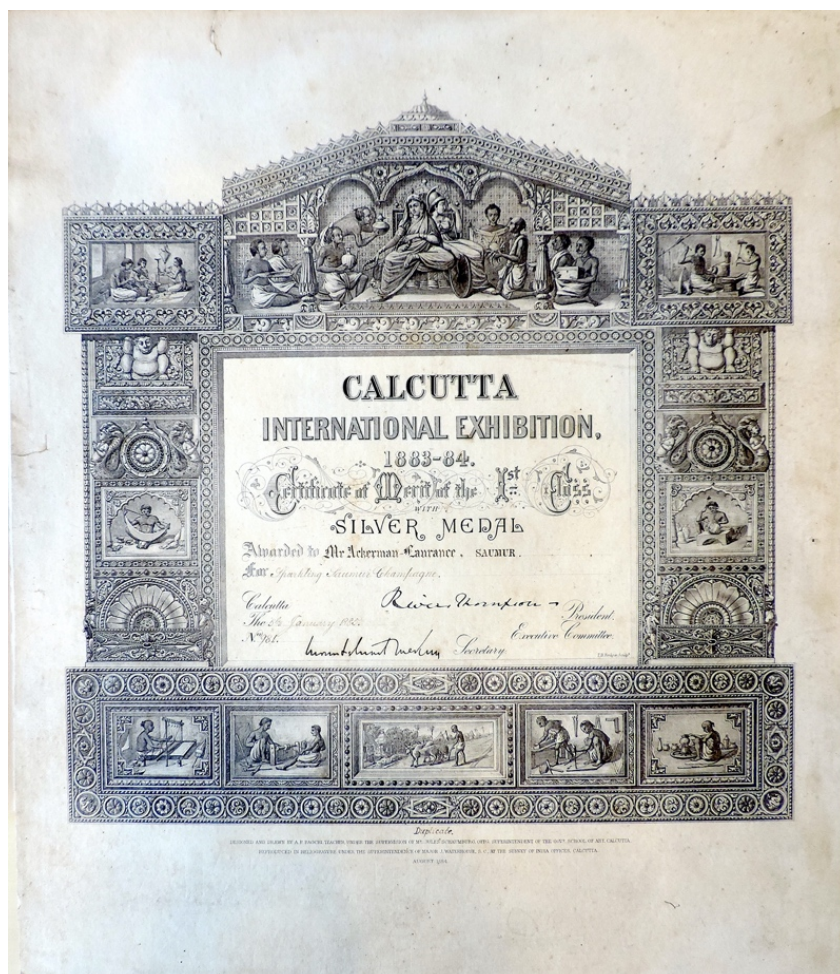
Si Louis-Ferdinand Ackerman valorise la reconnaissance et les récompenses obtenues lors des expositions en France pour des vins mousseux créés par son père, il continue de faire participer la maison Ackerman-Laurance à ces événements mais à une autre échelle et à un autre rythme.

De 1838 à 1910, la maison Ackerman-Laurance participe à dix-neuf expositions, de nature industrielle pour la plupart, nationales, internationales et même universelles à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle. Jean-Baptiste Ackerman expose ses vins dans quatre expositions ; Louis-Ferdinand dans quinze (Annexe 20).

Il y a une augmentation des participations aux expositions de portée mondiale sous Louis-Ferdinand Ackerman avec la présence dans cinq expositions universelles sur les huit organisées entre 1889 et 1910 : Paris en 1889 et 1900, Liège en 1905, Milan en 1906 et Bruxelles en 1910. La maison Ackerman-Laurance participe à deux des expositions universelles tenues à Paris, en 1889 et en 1900 mais elle manque les deux éditions parisiennes précédentes. En 1867, Louis-Ferdinand Ackerman n'a ni les moyens humains ni les ressources financières pour concourir à l'exposition universelle de Paris et il se retrouve seul à la tête de la maison de négoce et de manufacture des vins mousseux depuis la mort de son père en janvier 1866. Il a alors d'autres priorités.

En fait, Louis-Ferdinand Ackerman participe à ses premières expositions seulement après la création des Brut-Royal et Dry-Royal en 1882. Dans un premier temps, il se tourne vers des expositions internationales britanniques, à Calcutta en Inde en 1883 et 1884 où il obtient une médaille d'argent (Annexe 20) puis à l'exposition internationale de navigation, de commerce et d'industrie à Liverpool en Angleterre en 1886 où il remporte une médaille d'or : deux diplômes rappellent ces premiers prix de Louis-Ferdinand Ackerman avant l'exposition universelle de 1889, la médaille d'Argent obtenue, et l'exposition de Moscou en 1891.

Image 12 : Certificat de mérite de 1^{ère} classe, médaille d'argent de la maison Ackerman-Laurance à l'exposition internationale de Calcutta, 1883-1884



Source : ADML, 222 J 64, Duplicata de diplôme/certificat, Calcutta International exhibition, délivré 5 juin 1885, Héliogravure, Dim. : 40,5x47,9cm.

À la fin du XIX^e siècle, la maison Ackerman-Laurance participe : à l'exposition internationale d'art culinaire, de matière et de matériel d'alimentation de Nantes en 1894 ; aux expositions d'Angers et de Bordeaux en 1895 pour laquelle il existe une photographie du kiosque Ackerman-Laurance et des vins Dry-Royal sur la place des Quinconces (Image 13 : Photographie du kiosque Ackerman-Laurance place des Quinconces, XIII^e exposition de Bordeaux, 1895) ; à l'exposition universelle de 1900 à Paris qui inaugure le XX^e siècle et le don au

Bazar Français d'un panier de 12 bouteilles pour son exposition au Palais du peuple de sa Majesté l'empereur Nicolas II¹¹⁰².

Image 13 : Photographie du kiosque Ackerman-Laurance place des Quinconces, XIII^e exposition de Bordeaux, 1895



Source : ADML, 222 J 1540, Photographie Charles Chambon, Bordeaux, 1895, N. et B., dim. : 22,5x29,8 cm.

La dégradation des relations et la diminution des exportations avec l'Angleterre à partir de 1904-1905 obligent de nouveau Louis-Ferdinand Ackerman, assisté non plus de Paul Aubert mais de Raymond de Luze, à diversifier sa présence sur d'autres marchés du vieux continent. C'est la participation aux expositions universelles de Liège en 1905 et de Milan en 1906, uniquement par la vente des vins mousseux dans les restaurants, de même lors de l'exposition internationale maritime de Bordeaux et l'internationale de Dublin

¹¹⁰² B.N.F., *Gallica, Le Journal*, Paris, 13 mars 1905, « Liste des exposants donateurs à l'exposition du *Bazar Français* au palais du peuple de Sa Majesté l'empereur Nicolas II, mise en ligne le 10 novembre 2014.

en 1907. La Compagnie générale des vins mousseux de Saumur parvient toutefois à renouer avec la pratique du concours et remporte un grand prix à Londres en 1908 et à Bruxelles en 1910. Nous notons que la maison Ackerman-Laurance, après 1900, concourt seule aux expositions contrairement à d'autres maisons de vins mousseux de Saumur qui, rassemblées dans un syndicat, exposent en nom collectif pour peser sur le marché, notamment face aux maisons de Champagne¹¹⁰³.

Dans le cadre de l'exposition universelle de 1889, Ackerman est membre du comité d'admission de la classe 60, aux côtés du président du syndicat des vins mousseux de Saumur Chapin, qui regroupe les produits alimentaires d'origine viticole, vins et eaux-de-vie dans laquelle ils sont enregistrés¹¹⁰⁴. Paul Aubert est quant à lui membre du jury des récompenses à décerner dans la même classe aux côtés notamment de Chandon de Briaille de la maison Moët et Chandon et de Paul Krug, président du syndicat du commerce des vins de Champagne ou de Laporte-Besquit, sénateur de la Charente et directeur de la maison d'eau de vie Bisquit-Dubouché et Cie¹¹⁰⁵.

Lors de l'exposition universelle de 1900, maisons de Saumur et de Champagne se retrouvent membres du même jury dans la même classe mais vins mousseux et vins de Champagne sont clairement différenciés. Paul Krug comme Chandon de Briailles sont spécialement encensés par la presse spécialisée pour « services rendus » à la Champagne¹¹⁰⁶.

¹¹⁰³ « Comice agricole de Saumur. Syndicat des vins mousseux de Saumur, en participation : Chapin et Cie, Château de Varrains, par Saumur ; Charbonneau et Lehou, Château de Terrefort, Saumur ; Chaussepied (Alexis), Saint Hilaire Saint Florent ; Lesseville (de) frères, Ancienne maison de Marconay, la Courtancière, Brain sur Allonnes ; Neuville (de) et Cie, Saint Hilaire Saint Florent ; Tessier (G.) et Cie, Château de Grenelle, Saumur. Union des viticulteurs de Maine-et-Loire ». B.N.F., *Gallica, Ministère du Commerce et de l'Industrie. Exposition universelle et internationale de Bruxelles 1910. Section française. Groupe X, classe 60 (vins et eaux-de-vie de vin)*, rapport, par M. Émile Goulet, éditeur Comité français des expositions à l'étranger, Paris, 1912.

¹¹⁰⁴ B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1898, p. 115.

¹¹⁰⁵ B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1900, p. 421.

¹¹⁰⁶ « Nous sommes heureux de la croix accordée au président du syndicat du commerce des vins de Champagne, M. Paul Krug, qui a présidé aux travaux d'édification et à l'organisation si intéressante du palais de la Champagne. A propos de la Champagne, qu'on nous permette d'exprimer un regret : c'est de voir méconnus les immenses services rendus à la viti champenois par le chef de la maison Moët et Chandon, M. Chandon de Briailles. L'exposition qu'il a faite dans un pavillon de la section viticole est un vrai bijou ; nous doutons qu'il soit possible de trouver dans toute la cité viticole une exposition particulièrement plus élégante et plus curieuse ». B.N.F., *Gallica, Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1900, p. 723.

C'est Paul Aubert qui propose la participation de la maison Ackerman-Laurance à cette exposition universelle de Paris avec la location d'un emplacement de 4m² ¹¹⁰⁷. Il ne s'agit pas seulement d'exposer ses produits mais de profiter de cet événement pour rechercher la vente des vins dans les hôtels, restaurants et bars de l'exposition universelle qui attire une foule d'individus qui sont autant de consommateurs potentiels. Dans ce but, le gendre de Louis-Ferdinand Ackerman, Ludovic de Laulanié, cherche à « s'entendre avec la société des grands hôtels du Trocadéro dont il est membre » ; il propose de placer des échantillons auprès du « Comte de Zagheb » qui en est l'un des administrateurs mais le projet est apparemment abandonné le mois suivant¹¹⁰⁸. Pendant l'ouverture de l'exposition, le conseil d'administration informe par ailleurs que des efforts sont réalisés pour « faire classer les produits de la collectivité saumuroise parmi les plus méritants et pour leur obtenir la plus haute récompense », c'est-à-dire de faire pression voire acheter la décision des membres du jurys pour obtenir les meilleures médailles¹¹⁰⁹. C'est qu'Ackerman-Laurance a décidé de participer à l'exposition collective des vins mousseux de Saumur, aux côtés des autres maisons, et qu'elle a dépensé plus de 4 000 F pour y parvenir¹¹¹⁰. Les efforts financiers et les jeux d'influence ont été récompensés car « la collectivité a obtenu un diplôme de Grand Prix, c'est-à-dire la même récompense que les grands vins de la Bourgogne, du Bordelais et de la Champagne »¹¹¹¹. Par ailleurs, une médaille d'argent est décernée à son chef de cave, Ernest Leblanc qui a été débauché d'une maison de Champagne en 1894¹¹¹².

Après la participation à l'exposition et l'obtention de récompenses, la maison les exploite pour faire sa publicité, notamment en Angleterre. En septembre 1900, 400 tableaux avec la photographie du pavillon de l'exposition et la mention du Grand prix sont commandés. Ils sont destinés à l'Angleterre pour soutenir la commercialisation des vins mousseux Royal face aux vins de

¹¹⁰⁷ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Procès-Verbal du conseil d'administration, 9 janvier 1899.

¹¹⁰⁸ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Procès-Verbal du conseil d'administration, 6 février 1899

¹¹⁰⁹ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360-1361, Procès-Verbal du conseil d'administration, 7 août 1900.

¹¹¹⁰ ADML, Fonds A-L, 222 J 1359, Procès-verbal d'Assemblée générale, 4 février 1901.

¹¹¹¹ ADML, Fonds A-L, 222 J 1359, Procès-verbal d'Assemblée générale, 4 février 1901.

¹¹¹² B.N.F., *Gallica*, *Liste des récompenses, Exposition universelle de 1900 à Paris*, République française, Ministère du commerce, de l'industrie, des postes et des télégraphes, Imprimerie nationale, Paris, 1901, p. 720. Groupe X, classe 60, Médailles d'Argent.

Champagne. Cette publicité autour de l'exposition de 1900 est soutenue par la maison W.& A. Gilbey. Un membre de la famille Gilbey publie un article sur « les vendanges en 1900 » dans le *Times*, traduit par Paul Aubert pour la *Revue des vins et liqueurs*, où il souligne l'utilité de ces vins mousseux de Saumur « bon marché » dans lesquels il a des intérêts : « Il y a en Angleterre un grand besoin de bons vins mousseux, à des prix modérés ; cela est démontré par le fait que les vins mousseux de Saumur sont de plus en plus recherchés. Ces vins, aussi bien que les champagnes, se sont créés une situation tout à fait spéciale et prépondérante et ils viennent d'obtenir un grand prix à l'exposition de Paris »¹¹¹³.

Si les vins mousseux Brut-Royal et Dry-Royal de la maison Ackerman-Laurance ont su se faire une place sur le marché anglais face aux maisons de Champagne et devant les concurrents du Saumurois, c'est par l'activité de John N. Bishop, l'organisation réticulaire et la stratégie bon marché de la maison W. & A. Gilbey mais également par l'amélioration du site et des outils de production, par des innovations qui transforment la manufacture en industrie et permettent d'augmenter les volumes et de faire baisser les coûts tout en proposant de nouveaux produits.

2.3. Innovations et modernisation dans la production

2.3.1. Modification et agrandissement de l'établissement

Louis-Ferdinand Ackerman se lance d'abord dans une politique d'acquisition de terres et immeubles voisins de l'établissement de Saint-Florent transmis par ses parents. En dehors de la valeur des immeubles en 1863, Ackerman achète cinq maisons d'habitations, terrains et caves voisines sur les sept achats réalisés entre octobre 1869 et janvier 1876, pour une valeur totale de 53 500 F, afin d'augmenter la superficie de son site de production (Annexe 23). Ces propriétés sont en effet situées à l'ouest, à l'est, au nord et au sud de la propriété initiale, ce qui implique les caves, les clos sur le coteau, les maisons et

¹¹¹³ B.N.F., *Gallica*, *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, 1900, p. 1032.

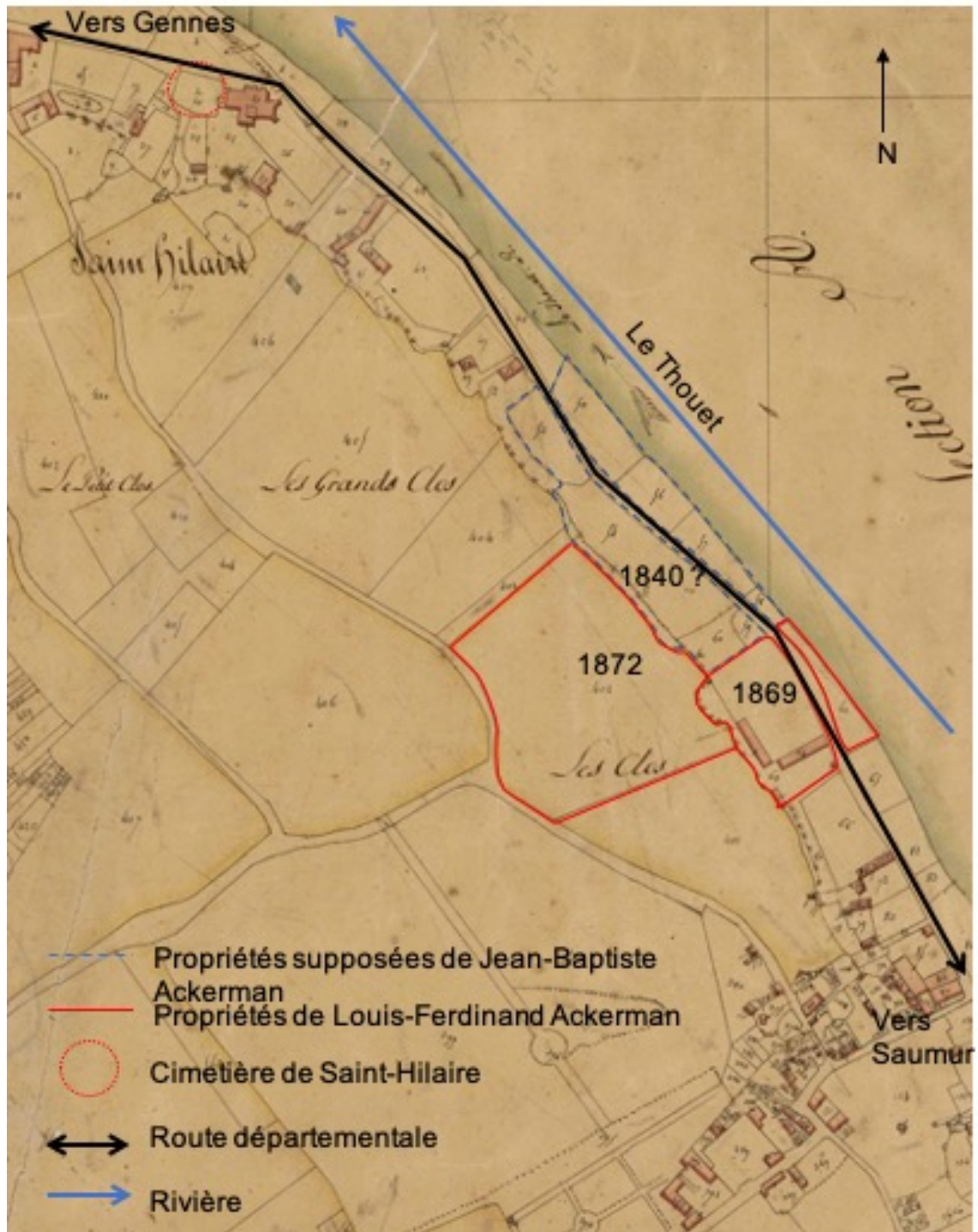
les « ouches » de jardin situé en face de la route de Saumur, au bord du Thouet. Il est toutefois difficile de localiser sur un plan cadastral de Saint-Hilaire-Saint-Florent toutes les propriétés achetées par Louis Ferdinand Ackerman puisque dans la transcription des actes de propriété, les numéros de parcelles et les sections ne sont pas indiqués. Il y a bien une description des propriétés, mais réduite aux quatre points cardinaux avec le nom des propriétaires voisins, cela nous complique grandement la localisation (Carte 4).

Les parcelles voisines de l'établissement achetées par Louis-Ferdinand Ackerman sont localisables dans deux actes translatifs de propriété sur cinq (délimitées en rouge sur la Carte 4). Les parcelles numéros 54 à 60 (pointillées bleus) sont présumées comme appartenant à Louis-Ferdinand Ackerman au moment de la transmission en 1863 et donc achetées sous Jean-Baptiste Ackerman. Pour les parcelles 61 à 64, achetées par Louis Ferdinand Ackerman le 5 octobre 1869, pour 14 000 F, il s'agit d'une maison d'habitation avec un étage, un jardin, des caves sous le rocher, des ateliers ouverts avec écuries, remises et greniers ainsi qu'un terrain planté en noyers situés sur une parcelle en face¹¹¹⁴. La parcelle 402 est achetée le 24 juillet 1872. Il s'agit d'une terre à vigne payée 17 000 F, seulement la partie nord-ouest du clos, entouré à l'ouest et au midi d'un mur, et sous laquelle se situent les caves Ackerman-Laurance¹¹¹⁵. En achetant ces propriétés voisines, Louis-Ferdinand Ackerman peut librement mener des travaux d'agrandissement et de modernisation de sa maison de production des vins mousseux.

¹¹¹⁴ ADML, 4 Q 14 114, transcription des actes de propriété, acquisition, 5 octobre 1869, vol. 701, case 44, 14 000F.

¹¹¹⁵ ADML, 4 Q 14 191, transcription des actes de propriété, acquisition, 24 juillet 1872, vol. 778, case 1, 17 000F.

Carte 4 : Localisation des propriétés voisines de l'établissement Ackerman-Laurance entre 1869 et 1876



Source : ADML, 3 P 4/300/8, Cadastre, Plan napoléonien, section C , 1811.

En avril 1872, Louis Ferdinand Ackerman indique à Edmond Gauthier de Reims que « par suite de circonstances » qu'il ne dira que « de vive voix », il se trouve en droit d'exhausser ses caves, d'en creuser de nouvelles et même de

faire deux nouveaux puisards¹¹¹⁶. Ackerman ne livre pas les causes de son droit de travaux dans ses caves mais il est possible que ce soit lié à sa participation au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Quelle que soit la nature de ces circonstances « favorables », elles sont sous le sceau de la confidentialité et Louis-Ferdinand Ackerman craint la lecture de sa correspondance commerciale par ses concurrents. S'il peut réaliser ces travaux dans ses caves c'est notamment parce qu'au mois de juillet 1872, il achète un clos de vignes de 3 hectares situé sur le coteau, au-dessus de ses caves ; il a par ailleurs le droit de faire percer deux puisards dans le sol d'un propriétaire voisin¹¹¹⁷.

Il accorde une vive importance à la possibilité de réaliser ces travaux d'agrandissement et d'assainissement « pour arriver au plus grand abaissement de température possible »¹¹¹⁸. Ackerman recherche coûte que coûte de nouveaux glacis afin de guider l'évacuation de l'eau qui s'écoule par la roche dans ses caves. L'enjeu des puisards et des glacis est la régulation de la température et de l'humidité dans les caves ; les puisards apportent par ailleurs de la lumière. Comme pour la fabrication et la commercialisation des vins mousseux, Louis-Ferdinand Ackerman recherche des architectes de Reims qui ont réalisé des travaux dans la craie pour les maisons de Champagne car il veut pouvoir ouvrir et fermer les puisards pour avoir le contrôle sur la température de ses caves.

Il faut par ailleurs que les travaux ne fragilisent pas la structure, ce qui risquerait de provoquer un éboulement et causerait des dégâts matériels et humains. Le contrôle de l'assainissement et de la luminosité est très difficile à obtenir à partir des caves creusées dans le coteau par l'extraction du tuffeau ; les divers travaux de rehaussement et de création de puits doivent participer à réduire considérablement l'oxydation des fils de fer et la moisissure des bouchons et des étiquettes par la réduction de l'humidité. Les travaux permettent en outre l'agrandissement de l'espace de production et de magasinage des vins.

¹¹¹⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°68, 16 avril 1872.

¹¹¹⁷ ADML, 4 Q 14 191, Transcription des actes de propriété, acquisition, 24 juillet 1872, vol. 778, case 1, 17 000F.

¹¹¹⁸ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, n°68, 16 avril 1872.

2.3.2. Des voies de fer pour la production et la commercialisation des vins mousseux

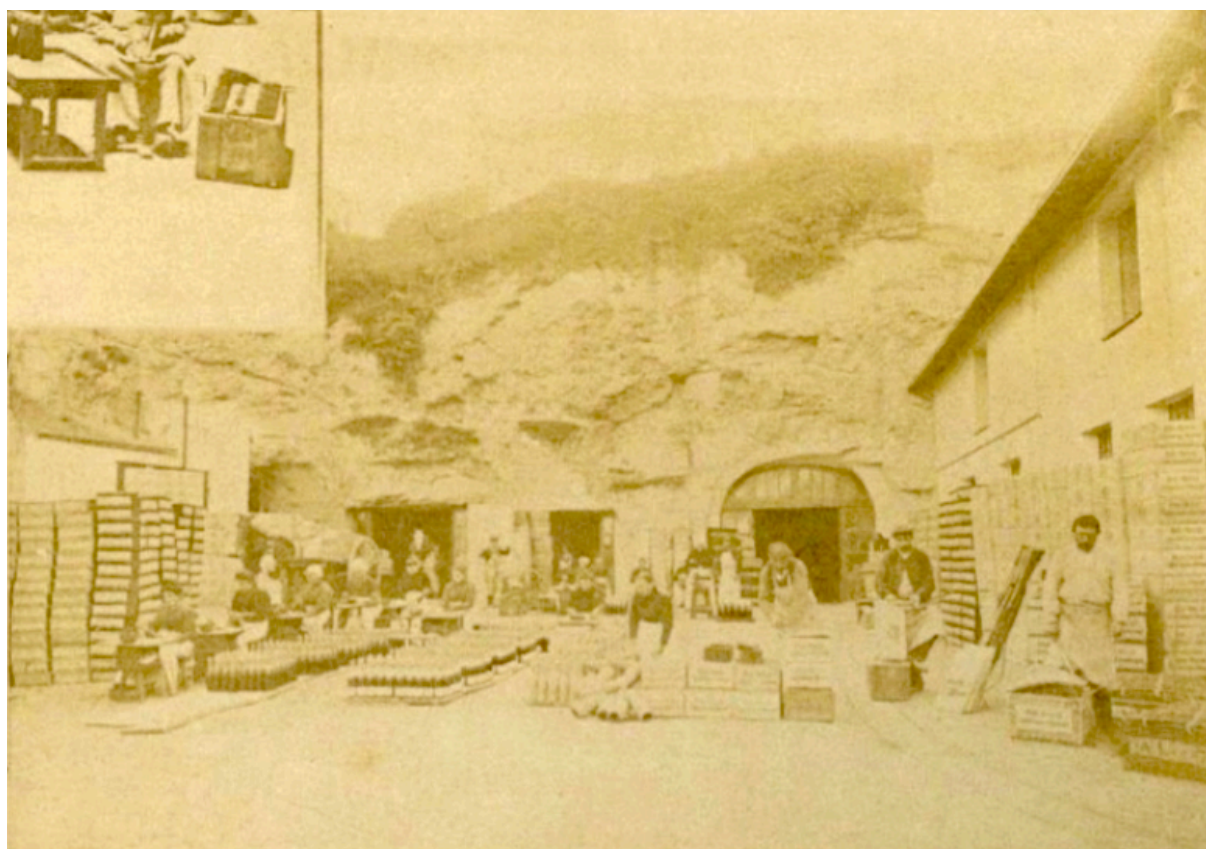
Dès les années 1870, la maison Ackerman-Laurance se dote de voies ferrées étroites, et de wagons de manutention, appelées système « Decauville » du nom de son inventeur Paul Decauville¹¹¹⁹.

La lithographie du chantier d'habillage et d'emballage de la maison Ackerman-Laurance dans l'ouvrage publié en 1879 d'Henry Vizettely montre cette voie ferrée qui traverse la salle surmontée d'une verrière¹¹²⁰. On distingue deux wagons plats à fond de bois dont l'un avec deux paniers de bouteilles et l'autre en arrière-plan avec des caisses. La voie ferrée divise le chantier en deux parties ; les ouvrières sont réparties de chaque côté tandis que des hommes transportent les caisses (Image 2 : Gravure représentant le chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance). Par ailleurs, une photographie de 1900 révèle que les voies Decauville sont également installées au sol en-dehors des caves, dans la cour de l'établissement Ackerman-Laurance, pour le transport des fûts vides et pleins, des caisses de bouteilles vides et des caisses pleines de vins mousseux prêtes pour l'expédition : la cour de l'établissement est un espace de déchargement et de chargement des marchandises (Image 14 : Photographie d'un chantier d'habillage et d'emballage devant l'entrée des caves avec voies ferrées, 13 août 1900). Depuis la cour, les voies mènent à l'intérieur des caves. Un système de plaque tournante aux intersections permet alors de changer la direction des wagons pour prendre une voie perpendiculaire (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Les wagons sont tirés par les hommes ; il n'y a pas de locomotive mais peut-être que la traction chevaline est utilisée en cas de charges trop lourdes pour la force humaine.

¹¹¹⁹ Decauville a inventé pour la récolte de ses betteraves un système de manutention et de transport des produits et matériels agricoles de ses champs jusqu'à sa ferme à Petit-Bourg en Seine-et-Oise. Rapide à installer, facile à utiliser, l'écartement de l'espacement des rails, de 40 à 60 cm, permet d'utiliser ce système aussi bien en extérieur qu'à l'intérieur, pour le transport sur de courtes distances de petites charges et dans des espaces exigües. Paul Decauville développe son invention aussi bien pour le transport de produits agricoles que pour un usage de loisir, touristique. Il présente son invention en 1878 à l'exposition universelle de Paris puis à celle de 1889 sur le Champs de Mars. J.-J. Marchi « Paul Decauville et le tourisme ferroviaire : un "modèle Decauville" », *Revue d'histoire des chemins de fer*, 42-43, 2012, p. 233-251.

¹¹²⁰ H. Vizettely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 150.

Image 14 : Photographie d'un chantier d'habillage et d'emballage devant l'entrée des caves avec voies ferrées, 13 août 1900



Source : OMDV, coll. Privée, Woeckler, Saumur, « Les caves de la maison Ackerman-Laurance, réception et dégustation des Vins mousseux », détail, 13 août 1900.

Ces voies Decauville modifient sensiblement l'organisation du travail dans la maison Ackerman-Laurance. Avec le système Decauville, la productivité est augmentée car la capacité de transport des vins, en fûts et en bouteilles, est sensiblement supérieure ; les hommes préservent en outre une partie de leur force de travail et le temps passé au transport des produits est diminué. De même, l'espace de fabrication est réorganisé et le travail rationalisé. Dans le journal hebdomadaire *Le Panthéon de l'industrie*, un illustré, R. de Morlay rend compte de sa visite « du plus important établissement de Saumur pour les grands vins mousseux, la maison Ackerman-Laurance ». Il souligne tout particulièrement l'importance et l'utilité du système Decauville pour couvrir les six hectares de la maison : « Un petit chemin de fer à voie étroite, système

Decauville, relie entre elles toutes les parties de l'établissement. Il s'étend dans toute la longueur des magasins, des cours, des caves et facilite grandement les transports » (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.)¹¹²¹.

La maison Ackerman-Laurance n'est pas la seule à avoir adopté un système de transport et de manutention ferroviaire dans ses caves. Une publicité pour « le chemin de fer » Decauville de 1887 met en avant l'application de l'invention au service des caves de Champagne dont Mercier et Cie à Épernay, Veuve Pommery et Théophile Roederer à Reims ainsi qu'Ackerman-Laurance et Bouvet-Ladubay à Saumur. Ackerman-Laurance est la première maison en Saumurois à faire installer un chemin de fer Decauville mais il est fort possible que ce soient les maisons Mercier et Cie ou Théophile Roederer qui lui ont donné l'envie d'adopter ce réseau ferroviaire pour ses caves car des sources attestent de la location de caves par la maison Ackerman-Laurance à Reims auprès de Théophile Roederer et de relations commerciales avec Eugène Mercier dans les années 1870¹¹²².

Au début du XX^e siècle, la ville de Saumur s'équipe de tramways pour relier la ville et sa périphérie à la gare ferroviaire. Une première société, la Compagnie française des voies ferrées économiques exploite le réseau. Une ligne dessert Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent, mais d'autres longent la Loire en son amont jusqu'à Montsoreau et s'enfoncent dans les terres jusqu'à Fontevraud ; les lignes sont reliées aux gares de fret et de voyage de Saumur. En 1904, la maison Ackerman-Laurance entame des négociations pour créer un embranchement particulier dans sa cour. Un devis de 6 000 F est réalisé avec des frais d'installation à la charge de la Compagnie des voies ferrées et une possibilité de retirer les voies à ses frais, en cas d'insatisfaction de la maison. De plus, elle propose à la maison Ackerman-Laurance un tarif de 1 F la tonne pour un minimum de 2 000 kilogrammes ou 1,7 F en dessous pour un trajet entendu

¹¹²¹ B.N.F., *Gallica, Le Panthéon de l'industrie : journal hebdomadaire illustré*, Paris, Georges C, directeur de publication, édition 1875-1911, octobre 1891, « Exposition de Saumur. II Les grands vins mousseux de Saumur », R. De Morlay. Voir le plan des caves en Annexe 21. Dans le plan des caves de la maison Ackerman-Laurance réalisé à la fin du XIX^e siècle, les lignes bleues représentent les voies ferrées Decauville dans la cour de l'établissement et dans les caves : elles rejoignent les portails situés sur la route départementale

¹¹²² ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, lettre de Théophile Roederer et Cie à Gauthier, 15 janvier 1872.

depuis la cour des caves jusqu'aux gares de Saumur. Ackerman approuve le devis et le tarif car c'est une économie garantie¹¹²³. De plus, l'entreprise est en pourparlers pour l'achat de grue, de wagons et de rails mobiles pour 4 000 F et remplace le pavage par du macadam pour être au niveau de « l'ancienne voie Decauville »¹¹²⁴. En août 1904, les voies sont visiblement posées dans la cour de l'établissement mais les wagons, tractés par des chevaux, ne passent pas les courbes ; la voie est jugée défectueuse car la courbe « est trop dure et l'empierrement trop saillant »¹¹²⁵. La Compagnie des tramways de Saumur effectue les travaux de modification au printemps 1905 ; en 1906, le raccordement du Decauville à la voie ferrée est réalisé avec la pose d'une plaque tournante dans la cour et sur la route, devant l'établissement afin de faciliter les manœuvres des wagons¹¹²⁶. La mise en exploitation a lieu le 1^{er} mai¹¹²⁷. L'objectif de ces voies ferrées est d'augmenter le volume de fret des marchandises jusqu'en en gare de Saumur et de diminuer les coûts de main-d'œuvre et de transport (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.).

3. Vie de famille, vie privée de Louis-Ferdinand Ackerman

3.1. Les femmes de la maison Ackerman-Laurance : des actrices indispensables

3.1.1. Le mariage de Louis-Ferdinand Ackerman avec Marguerite Bineau

¹¹²³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 16 février 1904.

¹¹²⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 5 avril 1904.

¹¹²⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 9 août et 20 septembre 1904

¹¹²⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Procès-verbaux du conseil d'administration, 29 juillet 1905 et 27 décembre 1906.

¹¹²⁷ B.N.F., *Gallica*, Conseil général de Maine-et-Loire, Rapports et délibérations, 1906, Tramways de Saumur et banlieue, situation au 1^{er} juillet 1906.

Louis-Ferdinand Ackerman épouse le 9 juin 1862 Louise Marguerite Bineau, plus couramment appelée Marguerite, la fille de Jacques Bineau, docteur médecin, et d'Élisabeth Bedane. Un contrat de mariage est rédigé devant notaire le 5 juin dans lequel les futurs mariés choisissent le régime de la communauté réduite aux acquêts¹¹²⁸. Les parents de la mariée signent tous les deux l'acte comme ceux du marié ainsi que son oncle maternel et témoin, Théophile Laurance, qui vit à Angers. Jacques Bineau est bien connu des familles Ackerman et Laurance. C'est l'un des docteurs médecin de Saumur et l'un des souscripteurs au comptoir d'escompte en 1848 dont les statuts ont été rédigés par Jean-Baptiste Ackerman¹¹²⁹. Sa fortune et sa position sociale sont plus stables que celles d'Ackerman : le montant de son imposition augmente sur la période de 1832 à 1848. La fortune de Bineau repose sur la propriété foncière, avec un total d'imposition presque toujours égal à 800 F de 1832 à 1845 puis de plus de 900 F de 1846 à 1848 : il compte parmi les cinquante puis les trente électeurs censitaires les plus imposés du canton sud de l'arrondissement de Saumur, toujours devant Jean-Baptiste Ackerman, sauf en 1841¹¹³⁰. C'est un Saumurois qui, à l'égal de Jean-Baptiste Ackerman, est un partisan de la monarchie de Juillet et de Louis-Philippe. Dans un rapport de Bruley-Desvarannes, sous-préfet de Saumur, au préfet de Maine-et-Loire, il est dit de Jacques Bineau qu'il a « la prétention de personnifier la jeune France » et le sous-préfet le compte parmi les « courreurs » à la députation¹¹³¹. En 1844, Jacques Bineau se présente à l'élection du conseil général mais ne recueille que quatre voix sur les 188 votants de l'assemblée électorale du canton de Saumur sud¹¹³².

Jacques Bineau n'est pas négociant mais il est issu d'une famille du négoce et sa position sociale, sa fortune comme sa notoriété dans l'arrondissement de Saumur sont considérables. Le mariage de sa fille avec le fils de Jean-Baptiste Ackerman est largement profitable à la famille Ackerman-Laurance. Les parents

¹¹²⁸ ADML, 5 E 42, art. 256, Étude de Saumur, M. Émile Leroux, 5 juin 1862, n°2916, contrat de mariage M. Ackerman et Melle Bineau.

¹¹²⁹ AMS, 2 D 3, Table des délibérations du conseil municipal, 1804-1938, lettre C, n°292, 3 avril 1848.

¹¹³⁰ ADML, 3 M 67-83, listes des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848.

¹¹³¹ ADML, 3 M 577, Rapport du sous-préfet au préfet de Maine-et-Loire, 17 mai 1831.

¹¹³² ADML, 3 M 359, Conseil général, Procès-verbal, Assemblée électorale du canton de Saumur sud pour l'élection d'un membre du conseil général, 21 juillet 1844.

de Marguerite Bineau lui constituent en effet une dot de 50 000 F qui est directement placée, en accord avec Jacques Bineau, dans la maison Ackerman-Laurance comme un apport financier avec intérêt à 6% par an. Quelques mois avant son mariage, Louis-Ferdinand Ackerman est associé dans la maison Ackerman-Laurance aux côtés de son père le 11 avril 1862¹¹³³. Le moment du mariage est émancipateur pour le fils Ackerman à plus d'un titre : il est associé par son père aux responsabilités de la maison alors qu'il est âgé de 24 ans ; il peut en conséquence fonder famille et la dot de son épouse lui permet de disposer d'un capital important pour réaliser ses projets de développement pour la maison de négoce et d'industrie des vins mousseux. Un an après le mariage Ackerman-Bineau, en juin 1863, Louis-Ferdinand jouit non seulement de l'entière propriété de l'établissement, de ses actifs comme de ses passifs, mais aussi celle de la maison d'habitation de Saint-Hilaire-Saint-Florent¹¹³⁴. Une maison où il a grandi et dans laquelle il loge sa mère, Émilie, jusqu'à sa mort, survenue cinq ans après celle de Jean-Baptiste Ackerman en janvier 1866.

3.1.2. La mort d'Émilie Laurance

Après la mort de son époux, Émilie devient la veuve Ackerman. Le ménage mariage n'était plus propriétaire de son habitation ; il louait un hôtel particulier au 9 rue des Paiens à Saumur. La veuve n'est pas sans ressources financières à la mort de son époux. Certes, la reprise de ses biens propres, issus de la succession de ses parents Laurance-Olivier sur la communauté Ackerman est déficitaire de près de 2 000 F mais elle bénéficie de la rente viagère annuelle et viagère de 7% sur la moitié du capital de la maison Ackerman-Laurance, à la fois sur la maison d'habitation, qui appartenait à la communauté, et sur l'établissement de négoce et de manufacture des vins mousseux. Ainsi, la veuve Ackerman touche 75 % du montant total du capital versé par Louis-Ferdinand Ackerman en rachat de capital entre 1864 et 1871, soit 6 945 F par an.

¹¹³³ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, 17 juin 1863, n°3942, dissolution de société entre M. M. Ackerman père et fils.

¹¹³⁴ ADML, 5 E 42, art. 261, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, 17 juin 1863, n°3942, dissolution de société entre M. M. Ackerman père et fils.

À la mort de Jean-Baptiste Ackerman, la veuve Ackerman quitte Saumur pour vivre dans la maison – un petit castel - autrefois sienne, mais qui appartient désormais à son fils, à Saint-Hilaire-Saint-Florent. Elle est enregistrée dans le recensement de la commune en 1866 aux côtés de Louis-Ferdinand Ackerman et Marguerite Bineau, mais aussi auprès de sa petite-fille, Jeanne, alors âgée de trois ans. La domestique Modeste Fortin, déjà présente aux côtés des Ackerman en 1842, âgée de 80 ans comme Émilie Laurance, est également inscrite dans le ménage aux côtés d'un autre domestique, René Gaudin et de sa femme Arsenne ainsi qu'un valet de chambre, Auguste Reine¹¹³⁵. Deux autres de ses petites-filles, qu'elle a eu le temps de connaître, apparaissent dans le registre du recensement suivant de 1872 : Marie âgée de 5 ans et Germaine âgée de 9 mois. La veuve Ackerman n'apparaît plus toutefois dans le recensement : elle est décédée quelques mois plus tôt, à l'automne 1871.

C'est Paul Aubert qui, dans sa correspondance avec le Saumurois Edmond Gauthier, livre des détails sur l'agonie et la mort de « Madame Ackerman mère ». Le 23 octobre 1871, il annonce à Gauthier : « Madame Ackerman mère est mourante. On lui a donné l'extrême onction aujourd'hui. Monsieur Louis est auprès d'elle et m'a chargé de vous faire part du regret qu'il a de ne pouvoir vous écrire lui-même ce soir. Monsieur Bineau ne pense pas que Madame Ackerman passe la nuit »¹¹³⁶. L'information sur l'extrême onction permet de confirmer qu'Émilie Laurance est catholique et non protestante, à la différence de son fils, car dans le Culte réformé, on ne donne pas le sacrement de l'extrême onction. Le 28 octobre, Paul Aubert annonce que la mère « Monsieur Louis (...), [est] morte hier soir après une agonie horrible de 24 heures »¹¹³⁷. Émilie Laurance, veuve Ackerman, est déclarée morte le 27 octobre 1871 : Jacques Bineau, docteur médecin, et beau-père de Louis-Ferdinand Ackerman, et Paul Aubert font la déclaration de décès¹¹³⁸.

¹¹³⁵ AMS, 255 W 90, Recensement de la population, registre, 1866, le bourg, rue basse, maison 142, ménage 170.

¹¹³⁶ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°157, 23 octobre 1871, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹¹³⁷ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims, n°163, 28 octobre 1871, lettre de Paul Aubert à Edmond Gauthier.

¹¹³⁸ ADML, Registre d'état civil, Commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1871, décès, n°55, 27 octobre, Émilie Laurance, veuve de Jean Baptiste Ackerman.

Émilie Laurance n'est pas inhumée à Saumur. Selon les généalogistes de l'A.D.F.A. et Michel Vanwelkenhuyzen, Émilie Laurance est enterrée dans le petit cimetière situé en face de l'église de Saint-Hilaire-des-Grottes, sur la route de Saint-Hilaire-Saint-Florent à Gennes, à quelques centaines de mètres au nord-ouest de l'établissement Ackerman-Laurance (Carte 4). Le généalogiste belge aurait trouvé en octobre 2008 la pierre tombale en tuffeau qui « bien qu'en piteux état (...) reste quelque peu lisible »¹¹³⁹. Nous n'avons pu retrouver la sépulture en question lors de nos propres visites au cimetière, en raison de la végétation qui recouvre les pierres tombales et l'état général d'abandon. Par ailleurs, les archives de la commune ne contiennent pas de registre d'inhumation pour ce petit cimetière devenu bien national, vendu puis donné par ses propriétaires à la municipalité qui l'a accepté en 1837, sous la condition que l'église comme le cimetière ne soient destinés qu'au culte catholique¹¹⁴⁰. Cette condition confirme une fois de plus la confession catholique d'Émilie Laurance. Son inhumation à Saint-Hilaire-Saint-Florent, et non aux côtés de ses parents ou de son mari à Saumur, surprend mais une différence dans le culte, la proximité de cette église de Saint-Hilaire et peut-être également la présence dans le cimetière des enfants morts des Ackerman-Laurance ont pu déterminer le choix de ce petit cimetière plutôt que celui de Saumur.

Émilie Ackerman, née Laurance, ne laisse que 500 F de meubles dans sa succession à Louis-Ferdinand Ackerman. La transmission de la maison d'habitation de Saint-Hilaire-Saint-Florent et de l'établissement Ackerman-Laurance est le seul et dernier bien immobilier de la communauté Ackerman-Laurance à leur unique enfant. Sans Émilie Laurance, la maison Ackerman-Laurance et l'activité des vins mousseux n'aurait pu être créée ni pérennisée puis transmise, tout comme la famille qui s'agrandit avec la naissance de quatre petites-filles et le mariage de trois d'entre elles.

¹¹³⁹ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman...*, op. cit., p. 65.

¹¹⁴⁰ AMS, M. Pagé, *Histoire de Saint-Hilaire-Saint-Florent*, notice historique, p. 12.

3.1.3. Naissances et mariages des trois filles

Le premier enfant de Louis-Ferdinand Ackerman et Marguerite Bineau est Jeanne Marie Louise. Elle naît dans l'année après le mariage de ses parents, le 3 mars 1863, au domicile de son grand-père paternel, à l'hôtel particulier de la rue des païens, à Saumur¹¹⁴¹. Il est probable que pour l'accouchement, Louis-Ferdinand et Marguerite Bineau ont choisi d'être à Saumur, proche de Jacques Bineau, plutôt que de rester à Saint-Hilaire-Saint-Florent. C'est d'ailleurs Bineau qui, accompagné de Pierre Henri Boutet, négociant et oncle maternel de Jeanne, témoigne de sa naissance auprès de l'officier d'état civil. Elle est la seule petite-fille que Jean-Baptiste Ackerman connaît avant sa mort. Les trois autres enfants sont également des filles, toutes nées à Saint-Hilaire-Saint-Florent entre 1866 et 1871 mais la deuxième, prénommée Émilie Marie Suzanne, meurt le lendemain de sa naissance, le 8 mars 1866¹¹⁴². L'année 1866 a été tout particulièrement difficile pour la famille Ackerman-Laurance, durement touchée par la mort du patriarche et du nouveau-né. Marie Marguerite et Germaine, troisième et quatrième enfant, naissent successivement en janvier 1867 et juillet 1871 (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau). À l'aube de la III^e République, la famille fondée par Louis-Ferdinand Ackerman et Marguerite Bineau est constituée de trois filles mais d'aucun fils. C'est dans le choix des gendres que repose la transmission et la pérennité de la famille comme de l'entreprise Ackerman-Laurance.

Le premier mariage est capital. C'est celui de la fille aînée, Jeanne, le 10 mai 1884, avec Charles Elie Stanislas Ludovic de Laulanié de Sainte-Croix, plus couramment appelé Ludovic de Laulanié (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau). Il est le cinquième enfant de Jean Baptiste Raymond de Laulanié de Sainte-Croix, descendant d'une ancienne famille de maîtres des forges dans le Périgord, de noblesse du milieu du XVIII^e siècle, par coutume. Encore au milieu du XIX^e siècle

¹¹⁴¹ ADML, Registre d'État Civil, Naissances, Saumur, 1863, n°61, 4 mars 1863, Ackerman Jeanne Marie Louise.

¹¹⁴² ADML, Registre d'État Civil, Naissance, Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1866, n°8, 8 mars 1866, Ackerman Émilie Marie Suzanne. Constant Bourdon, 48 ans, Tonnelier, et Edmond Gauthier, 21 ans, commis, signent l'acte de naissance aux côtés de « Louis Ackerman ». ADML, Registre d'État Civil, Décès, Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1866, n°7, 8 mars 1866, Ackerman Émilie Marie Suzanne.

et jusqu'à sa mort, le père du marié est propriétaire des forges de La Mouline, toutefois en déclin. Il demeure un notable important par la fortune comme par la position sociale puisque ce dernier est conseiller général de la Dordogne, monarchiste légitimiste, une couleur politique que ne partagerait pas ses enfants selon l'histoire écrite par les descendants de la famille¹¹⁴³.

La famille de Sainte-Croix possède le château du même nom près Bergerac en Dordogne. Ludovic de Laulanié est officier. D'ailleurs, les témoins de ce mariage, outre le père du marié, sont deux généraux et un industriel : Louis Antoine Gustave d'Ouvrier de Rillegly, Vicomte de Bruniquel, général de division en retraite âgé de 72 ans et oncle de l'époux ; le général Eugène Chevals « oncle à la mode de Bretagne » de l'épouse car il est marié à Claire Beucher de Saint-Ange, cousine maternelle de Louis-Ferdinand Ackerman (Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier) ; enfin, le fils de la famille industrielle des bijoux et chapelets, le Saumurois Léon Henri Mayaud, ami de l'épouse est son témoin aux côtés du général Chevals¹¹⁴⁴. Les membres de la famille et les amis sont des acteurs des milieux de la bourgeoisie de province. Le contrat de mariage révèle les enjeux matériels et financiers d'une telle alliance entre une famille industrielle et une famille de petite noblesse de province.

Le contrat de mariage précède en effet le mariage civil à la mairie de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il est établi à Neuillé, petite commune située dans l'arrière-pays saumurois, sur la rive droite de la Loire, à une dizaine de kilomètres au nord de Saumur, au château du Goupillon dont les immeubles et les terres ont été acquis en 1881 et 1882 par Louis-Ferdinand Ackerman. Le lieu a son importance car la propriété du Goupillon est constituée en dot à Jeanne avec d'autres parcelles de terres labourables, de vignes, de landes, de prés et même du bétail. Tous ces biens sont principalement situés à Neuillé, mais aussi dans les communes voisines d'Allonnes, de Saint-Lambert-des-Levées et de la Breille. La dot en avancement d'hoirie de « Monsieur et Madame Ackerman » sur leurs propriétés est d'une valeur totale de 170 000 F et d'une superficie totale de

¹¹⁴³ A. De Laulanié, J.-F. de Laulanié, *Histoire de la famille de Laulanié de Sainte Croix ou plutôt histoire de ce que nous en connaissons en décembre 2000*, 22 pages.

¹¹⁴⁴ ADML, Registre d'État-civil, mariages, Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1884, 6 mai 1884, Monsieur Charles Elie Ludovic de Laulanié de Sainte Croix et Mademoiselle Jeanne Marie Louise Ackerman.

105 hectares environ, soit plus d'un kilomètre carré de biens immobiliers composés du château, des fermes et des terres sur lesquelles des revenus peuvent être tirés, estimés pour les contributions, à 7 000 F par an. Les parents Ackerman offrent par ailleurs une dot en avancement d'hoirie en numéraire de 197 502,4 F nets de tout intérêt et passif et Jeanne Ackerman se constitue une dot personnelle, en biens propres inaliénables, pour une valeur de 4 000 F. Le montant total du trousseau est donc de 371 502,4 F, composé en biens mobiliers, immobiliers et en argent sonnante et trébuchant. C'est plus du double de la dot de Ludovic de Laulanié, composée de ses biens propres pour 2 000 F, de sa part dans la succession de sa mère évaluée à 100 000 F et de la dot de son père en avancement d'hoirie de 75 000 F ainsi qu'une deuxième somme de 3 000 F soit 180 000 F au total¹¹⁴⁵. Le trousseau total Ackerman représente à lui seul près de deux fois le montant total des actifs nets (actif-passif) de la société en 1863. La différence de composition et de montant de la dot avec celle d'Emilie Laurance lors de son mariage avec Jean-Baptiste Ackerman en octobre 1829 est colossale : nous mesurons alors l'augmentation de richesse et l'ascension sociale de Louis-Ferdinand Ackerman par rapport à ses parents et ses grands-parents. Dans ce mariage, la famille de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance a nettement l'ascendant sur la famille de petite noblesse et de forges de Laulanié de Sainte-Croix, avec une opportunité financière et professionnelle certaine pour Ludovic de Laulanié.

Nous distinguons par ailleurs, outre le montant des dots, la personnalité des époux dans ce contrat de mariage, notamment par leurs loisirs, peut-être également leurs passions, puisque la nature de leurs biens propres est précisée : Jeanne Ackerman apporte ses bijoux et diamants mais aussi ses instruments de musique tandis que Ludovic de Laulanié apporte sa bibliothèque, ses armes, ses chevaux et ses voitures : ces biens sont leurs propriétés et n'entrent pas « dans la société d'acquêts »¹¹⁴⁶. Pour « se donner preuve d'attachement », les époux se font en plus donation au dernier survivant d'une rente annuelle et viagère de

¹¹⁴⁵ ADML, 4 Q 14 649, Transcription des actes de propriété, vol. 1236, case 48, 7 juin 1884, vente par donation, transcription de l'expédition du contrat de mariage.

¹¹⁴⁶ ADML, 4 Q 14 649, Transcription des actes de propriété, vol. 1236, case 48, 7 juin 1884, vente par donation, transcription de l'expédition du contrat de mariage, art. 9.

4 000 F¹¹⁴⁷. Le contrat de mariage ne traduit pas la réalité du mariage mais il donne, par ses articles, un aperçu des richesses et des positions des familles : le mariage de Ludovic de Laulanié et de Jeanne Ackerman annonce une entrée dans la vie maritale marquée par la propriété foncière, mobilière, les loisirs et la vie de rentier. Ce mariage est le miroir d'une élite socio-économique de province, à l'esprit de château et dominée par l'obsession pour la propriété source de revenus (foncière, immobilière, mobilière) ; il est toutefois endeuillé par la mort, à la naissance, de l'unique enfant du ménage de Laulanié-Ackerman, Marc de Laulanié, le 13 janvier 1886. Les autres mariages n'ont pas plus de succès dans la fondation d'une descendance (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau).

Marie Marguerite Germaine épouse le 7 juin 1887 Marie Joseph Xavier Raoul Gaillard de Dananche, plus connu sous le nom de Raoul de Dananche. Ce dernier est issu de la petite noblesse du Jura, de Sainte-Amour plus précisément, au nord-est de Mâcon. Son père, Marie Louis Gaillard de Dananche, et sa mère, Marie Louise Philomène Hedwige Chappuis de Maubou sont toutefois morts au moment du mariage de leur fils. Raoul de Dananche est alors officier, comme de Ludovic de Laulanié, lieutenant au 1^{er} hussard et officier d'ordonnance du général commandant du 15^e corps d'armée Louis de Colomb demeurant à Marseille ; ce dernier est témoin à son mariage. Cette fois-ci, Marie ne reçoit pas de dot constituée de biens immobiliers pour une valeur de plus 170 000 F, mais il semble que le couple vit au château de Jalesnes à Vernantes, acheté par Louis-Ferdinand Ackerman quelques années plus tôt, mais également à Saumur et Paris. Un premier enfant, Marc, est mort-né le 8 mai 1888¹¹⁴⁸ ; un deuxième enfant, Jean, naît le 2 décembre 1890 mais meurt le 4 avril 1892¹¹⁴⁹. L'espoir d'une descendance directe susceptible de reprendre la maison Ackerman-Laurance s'envole (Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau).

¹¹⁴⁷ ADML, 4 Q 14 649, Transcription des actes de propriété, vol. 1236, case 48, 7 juin 1884, vente par donation, transcription de l'expédition du contrat de mariage, art. 14.

¹¹⁴⁸ AMS, 1 E 195, Saumur, Naissance, n°160, 9 mai 1888, De Danache (sic) Marc, mort-né.

¹¹⁴⁹ AMS, 1 E 195, Saumur, Naissance, n°307, 4 décembre 1890, Marie Louis Benoît Raoul Jean Gaillard de Dananche ; AMS, 1^E207, Saumur, Décès, n°100, 4 avril 1892, Marie Louis Benoît Raoul Jean Gaillard de Dananche.

La dernière fille de Louis-Ferdinand Ackerman, Germaine, n'est en effet pas plus heureuse en mariage. Elle se marie à Saint-Germain-en-Laye le 8 novembre 1893 avec Jules Joseph Victor Noblemaire, l'un des fils du directeur de la compagnie ferroviaire Paris-Lyon-Méditerranée, Gustave Noblemaire. Jules Noblemaire est alors lieutenant au 4^{ème} chasseurs¹¹⁵⁰. Il meurt prématurément à Saint-Germain-en-Laye le 19 juin 1894 avant d'être inhumé à Marseille. Une enfant, Mathilde, naît après son décès mais elle est déclarée morte le 2 octobre 1895 à Paris, dans le 8^e arrondissement, par son grand-père et son oncle paternel¹¹⁵¹. Après la mort successive de son jeune époux et de sa fille, Germaine entre dans les ordres du Mont Carmel jusqu'à sa mort, en 1940.

Louis-Ferdinand Ackerman reproduit en partie le schéma d'ascension sociale dessiné par son grand-père Laurance par les unions matrimoniales. Mais le négociant et industriel en vins cherche à lier sa famille aux vieilles familles militaires, à la petite noblesse de province et aux industriels, qui, avec les hauts fonctionnaires, forment ensemble l'élite socio-économique de la III^e République au XIX^e siècle. Un fait peu contrôlable par les Ackerman, la haute mortalité qui frappe la famille, du vivant même de Louis-Ferdinand, vient toutefois contrecarrer les ambitions familiales : la mort de l'une de ses filles et de tous ses petits-enfants met un terme aux espoirs de descendance et de pérennité du patrimoine Ackerman-Laurance ardemment constitué depuis l'installation des Laurance à Saumur au début du XIX^e siècle.

3.2. Le placement de la fortune dans les biens immobiliers

Louis-Ferdinand Ackerman place rapidement sa fortune, construite par le négoce des vins et surtout l'industrie des vins mousseux, dans l'achat de biens fonciers et immobiliers : terres labourables avec fermes, terres à vignes, landes, maisons, caves et même deux châteaux. Cette course à la propriété de biens

¹¹⁵⁰ Les témoins sont pour le marié, René Picard, chef d'exploitation des chemins de fer PLM, Paul de Brems, colonel au 4^e régiment des chasseurs, ses amis. Pour la mariée, on retrouve de nouveau Eugène Chevals et Ludovic de Laulanié. AVP, Registre d'Etat civil, mariages, Saint-Germain-en-Laye, 1893, 8 novembre, n°966, Noblemaire et Ackerman.

¹¹⁵¹ AVP, Registre d'Etat civil, décès, 8^e arrondissement, 1895, n°1807, Noblemaire.

immeubles et des terres dans le Saumurois a pour objectif d'édifier un patrimoine vaste par l'étendue et diversifié par nature sur lequel peuvent être tirés des revenus tant en nature que des rentes numéraires propres à assurer des ressources régulières et conséquentes à sa famille ; l'enjeu est également de constituer un patrimoine à transmettre à ses enfants, à ses filles, de son vivant notamment lors des mariages par la pratique dotale, mais aussi à l'ouverture de la succession. Il ne faut pas négliger la part de spéculation sur ces terres avec des achats, suivis de démembrement et de revente par parcelles.

Dans l'historique d'acquisition de biens immobiliers de Louis-Ferdinand, deux périodes sont à distinguer, qui correspondent chacune à des desseins différents. De 1869 à 1881, Ackerman achète seul ou avec sa belle-famille des propriétés dans la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent, de part et d'autre des caves transmises par son père en juin 1863, ainsi que dans la ville de Saumur. De 1881 à 1885, le chef de famille achète diverses terres et châteaux sur la rive droite de la Loire, en face de Saumur, contrairement à nombre de ses contemporains négociants et industriels qui se font construire ou investissent dans des châteaux de la rive gauche, sur le coteau ou à son pied, en amont et en aval de Saumur. Il n'est plus question pour Ackerman d'augmenter son emprise autour des caves de Saint-Florent mais de constituer un vaste patrimoine foncier familial.

D'après les données sur les acquisitions de biens immobiliers par Louis-Ferdinand Ackerman entre 1863 et 1897 (Annexe 23), hormis les ventes réalisées par lui-même ou par ses filles jusqu'en 1914, le négociant achète plus de 722 hectares de biens immeubles et fonciers¹¹⁵², composés de terres bâties et non bâties, pour un total de 1 290 000 F environ : l'inscription du 7 février 1895 n'est pas comptabilisée (en bleu dans le tableau, Annexe 23) car c'est un ensemble de biens immobiliers, constitués des biens acquis précédemment par Jean-Baptiste Ackerman puis par Louis-Ferdinand Ackerman, apportés au capital de la société anonyme et transformés en actions ; la comptabilisation de ces 310 000 F constituerait donc un doublon et entrainerait un gonflement de la

¹¹⁵² Cette superficie correspond à 9/10^e de celle de l'actuel parc du Château de Versailles qui contient 800 hectares ; plus près de l'Anjou, la superficie agglomérée des propriétés de Louis-Ferdinand Ackerman représente 1,2 fois celle de l'île Saint-Aubin au nord d'Angers qui, n'ayant peu bougé depuis des siècles, a une superficie de 600 hectares.

valeur totale des acquisitions immobilières (Annexe 23). En revanche, la comptabilisation dans cette inscription des superficies des biens immeubles qui constituent l'établissement est intéressante car elles ne sont pas indiquées au moment des acquisitions successives, en 1863 puis en 1895. De 1875 à 1908, Louis-Ferdinand Ackerman revend ou donne en avancement d'hoirie environ 107 hectares pour un total 295 000 F, soit 15 % de la superficie et près d'un quart de la valeur de ses propriétés foncières : la majorité de ces ventes est effectuée à Saint-Hilaire-Saint-Florent et à Neuillé.

L'achat du domaine de l'Aleu en 1870 est important car il est réalisé par moitié avec ses beaux-parents, pour 95 000 F. Ce vaste domaine de plus de 34 hectares, divisés en 31 lots, domine le nord-ouest de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent. En dehors de la maison de maître de l'Aleu avec ses dépendances qui forment plus de 1 000m², le domaine compte de nombreuses fermes, des pressoirs et environ 4 hectares 78 ares et 42 centiares de vignes et de terres avec une partie plantée en vigne, soit près de 13% de la superficie totale du domaine (Annexe 23)¹¹⁵³. Après la mort de Jacques Bineau, sa veuve et ses héritiers vendent rapidement, morceau par morceau, le domaine de l'Aleu en 1875 et 1876 avec une plus-value à la revente, ce qui permet d'autres achats de biens par la suite.

Le 13 mars 1875, Louis-Ferdinand Ackerman achète pour 40 000 F l'hôtel particulier situé à l'angle du Pont Cessart et de la rue Royale au cœur de Saumur, le même que ses parents avaient achetés en 1836 et furent obligés de vendre à perte en février 1842. Ce vaste hôtel est le lieu de naissance de Louis-Ferdinand Ackerman et le lieu de vie de la famille Ackerman-Laurance avant 1842. Son achat par Louis-Ferdinand Ackerman est un acte fort, une revanche du fils Ackerman qui « rachète » la propriété de l'immeuble, expression publique de la richesse de ses parents ; nous pouvons émettre l'hypothèse d'une part d'intime et d'émotion dans cet achat¹¹⁵⁴. L'hôtel comporte par ailleurs plusieurs entrées et appartements indépendants, ce qui permet de signer des baux et obtenir des revenus locatifs.

¹¹⁵³ ADML, 4 Q 14141, registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété, vol. 728, case 72, Ackerman Louis-Ferdinand, 19 juillet 1870, acquisition, 95 000 F.

¹¹⁵⁴ ADML, 4 Q1 4303, registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété, vol. 890, case 23, Ackerman Louis-Ferdinand, 13 mars 1875, acquisition, 40 000 F.

Le 18 octobre 1881, le domaine du Goupillon à Neuillé, composé du château, des propriétés alentours et de diverses parcelles de terres et de vignes formant ensemble près de 50 hectares, sont achetés pour 154 000 F par Louis-Ferdinand Ackerman, complétés par des achats suivants en 1882 et 1883. Cette acquisition est centrale pour la famille puisque la propriété du Goupillon, avec les parcelles achetées ultérieurement, est constituée en dot à Jeanne Ackerman, la fille aînée, lors de son mariage avec de Laulanié ; le domaine comporte en outre plusieurs hectares de terres et vignes. Dans l'acte translatif de propriété du 18 octobre 1881, les vignes et terres comportant des vignes en polyculture, représentent en effet près de 42% de la superficie de la propriété du Goupillon et 6% des parcelles détachées, soit ensemble près de 30% de la superficie totale en 1881 (1431,7 ares sur 4980,58 ares)¹¹⁵⁵. Il faut par ailleurs préciser que les 2/3 des achats de propriétés immeubles en 1882 et 1883 qui complètent le domaine du Goupillon comportent des vignes (voir les lignes 18 février 1882 et 17 mars 1883, Annexe 23). Outre l'affermage des bâtiments d'exploitation et des terres labourables, le vin issu des vignes de Neuillé entre dans les cuvées de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance. Il s'agit principalement de vins blancs et de vins gris de cépage « Groslots », plus connu sous l'orthographe « Groleau », pour fournir en jus et en volume, les cuvées pour faire les vins mousseux. Ludovic de Laulanié vend en novembre 1908, 118,34 hectolitres de vin pour 4 838,8 F soit environ 41 F l'hectolitre de « grolots ». Il en est de même pour les quelques vignes de Vernantes possédées par Louis-Ferdinand Ackerman. Louis-Ferdinand vend 31,50 hectolitres de vin blanc pour 595 F et 364,70 hectolitres de vin gris pour 5 252 F en octobre 1901, soit respectivement environ 18 et 14 F l'hectolitre de vin produit sur ses terres de Jalesnes, à Vernantes¹¹⁵⁶. Le faible prix de vente de ces vins de la rive droite de la Loire est largement inférieur à celui des vins de Haut-Anjou, des côteaux de Saumur ou de Touraine. Ces ventes augmentent sensiblement les revenus d'Ackerman et de Laulanié, à

¹¹⁵⁵ ADML, 4 Q 14543, registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété, vol. 1130, case 46, Ackerman Louis-Ferdinand, 18 octobre 1881, acquisition, 154000F.

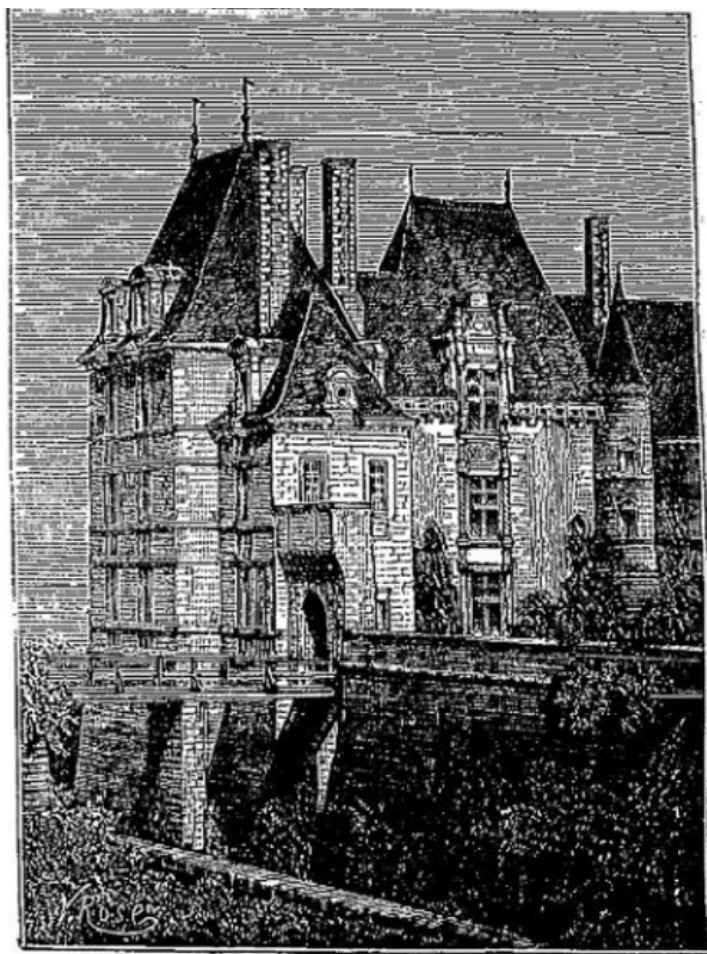
¹¹⁵⁶ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, livres journaux des administrateurs, Ludovic de Laulanié, Paris, entrée du 30 novembre 1908 et Louis-Ferdinand Ackerman, Vernantes, Jalesnes, entrée du 7 octobre 1901.

la fois par le paiement de ces vins et la diminution des coûts pour la maison Ackerman-Laurance, ce qui se répercute sur le bénéfice net et les dividendes.

Enfin, l'achat le plus important par le montant et la superficie, le plus expressif traduit la position sociale et la fortune de la famille Ackerman, est réalisé le 11 novembre 1882 : il s'agit des biens fonciers et immobiliers du château de Jalesnes et les terres dépendantes, comptant au total plus de 608 hectares pour 780 000 F environ. Si le château et le domaine du Goupillon ont été achetés entre 1881 et 1884 pour être rapidement transmis par la dot en 1884, le château de Jalesnes est véritablement destiné à être habité par Louis-Ferdinand Ackerman, son épouse et toute la famille, les filles et les gendres avec l'espoir de voir grandir les petits-enfants et de léguer un important patrimoine. En 1899, *l'Annuaire des châteaux et des départements* qui recense 40000 noms et adresses de l'aristocratie, du high life (...) de tous les propriétaires des châteaux de France indique que Louis-Ferdinand « a restauré le château dans son style primitif » et joint une gravure de l'édifice bâti aux XVI^e et XVII^e siècles (Image 15)¹¹⁵⁷.

¹¹⁵⁷ B.N.F., *Gallica, Annuaire des châteaux et des départements : 40.000 noms & adresses de l'aristocratie, du high life, de la colonie étrangère, du monde politique, de la magistrature, de l'armée, du clergé, des sciences, lettres et beaux-arts, de tous les propriétaires des châteaux de France, etc. etc., avec notices descriptives, anecdotiques & illustrations, publications*, Paris, La Fare, 1899, p. 5.

Image 15 : Lithographie du château de Jalesnes et de ses douves,
1899



Château de Jalesnes (Maine-et-Loire) : M. Louis ACKERMAN.

Source : B.N.F., *Gallica, Annuaire des châteaux et des départements ...*,
Paris, La Fare, 1899, p. 5.

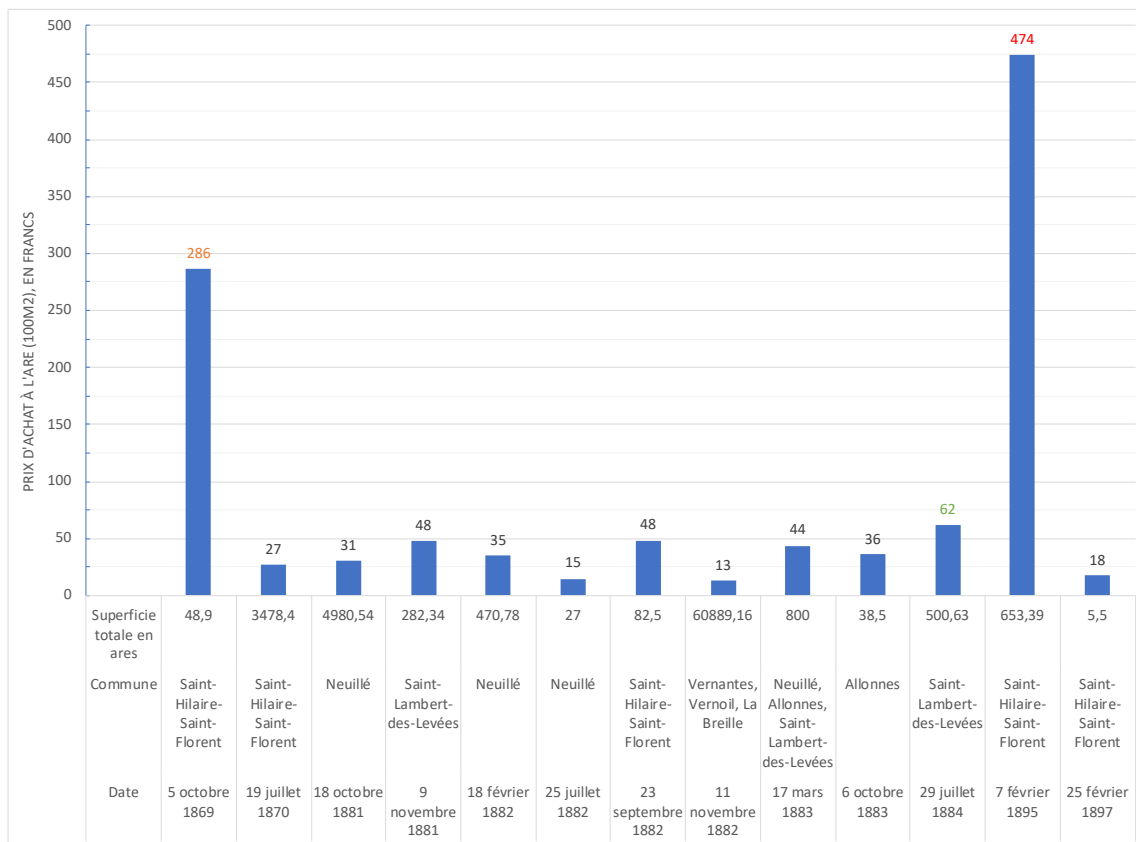
Pour la grande majorité des acquisitions de Louis-Ferdinand sur la rive gauche de la Loire, de Saint-Hilaire-Saint-Florent et Saumur, les données sur les surfaces et les références au cadastre ne sont pas précisées tandis qu'au contraire, pour les acquisitions de la rive droite, Saint-Lambert-des-Levées, Neuillé, Allonnes, Vernantes, La Breille, de telles données sont précisées dans les archives de l'enregistrement. Il est alors quasiment impossible de cartographier avec précision l'ensemble des propriétés immobilières qui appartiennent à Louis-Ferdinand Ackerman à Saint-Florent et Saumur. C'est donc par la valeur d'achat et non par la surface que nous pouvons établir un classement des acquisitions de

Louis-Ferdinand Ackerman (Graphique 10). Ce mode de calcul est plus approprié car les propriétés de Neuillé achetées en 1881 et 1882 et les lots qui composent la propriété de Jalesnes, en février 1895, représentent plus de 90% des superficies possédées par le négociant et industriel, ce qui sous-estime la valeur des propriétés de la rive gauche par rapport à celles de la rive droite de la Loire. Cette forte proportion des propriétés de Neuillé et de Vernantes dans le total des surfaces détenues par Louis-Ferdinand se retrouve également dans le total en valeur mais dans une moindre mesure (76 %) ; les propriétés de Saint-Hilaire-Saint-Florent comptent alors pour 20 % de la valeur totale des biens fonciers d’Ackerman.

Il est toutefois intéressant de croiser les données de superficie avec celles de prix d’achat pour connaître la valeur de la propriété à l’are, afin de déterminer un classement de la valeur de ces propriétés, selon les communes (Graphique 10)¹¹⁵⁸. Les données sur le prix d’achat à l’are, arrondies au supérieur, démontrent que ce sont les propriétés de Saint-Hilaire-Saint-Florent qui ont la valeur la plus élevée avec le maximum de 474 F l’are atteint pour les biens immeubles qui font partie de l’établissement au moment de la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme en 1894. L’achat en octobre 1869 des maisons d’habitation, caves, jardins, ateliers et terrains qui bordent le Thouet, atteint les 286 F l’are. Deux propriétés de la commune sont toutefois sous le seuil des 40 F : le domaine de l’Alleu acheté par moitié avec les beaux-parents Bineau le 19 juillet 1870 et la vente par la société anonyme de 550 m² de terre à très bas prix à son principal actionnaire et propriétaire, Ackerman.

¹¹⁵⁸ 1 are = 100m².

Graphique 10 : Valeur à l'are des principales propriétés foncières de Louis-Ferdinand Ackerman, 1869-1897.



Il n'y a pas de données de superficie pour les biens de Saumur mais ce sont probablement les propriétés situées dans la vieille ville qui ont le prix à l'are le plus conséquent et donc la valeur la plus importante parmi les biens de Louis-Ferdinand Ackerman : les superficies sont moindres mais les prix sont de plusieurs milliers de francs. De manière générale, les propriétés sur les communes les plus proches de la ville de Saumur, Saint-Hilaire-Saint-Florent et Saint-Lambert-des-Levées, ont des prix à l'are plus élevés ; ceci s'explique principalement par l'existence d'un important bâti avec des revenus annuels locatifs ou d'exploitation estimés comme conséquents, ce qui augmente la valeur du foncier. Le prix de l'are pour les propriétés de Neuillé ne franchit pas le seuil de 40 F si elles ne sont pas complétées par des parcelles de terres d'Allonnes et de Saint-Lambert-des-Levées, plus proches du chef-lieu du Saumurois. Plus surprenant encore, les propriétés de Vernantes, formant 60% de la valeur totale des acquisitions de Louis-Ferdinand Ackerman entre 1863 et 1897, présentent le plus faible prix à l'are de toute la série, soit 13 F. Ainsi, si par l'étendue et par le

prix total d'achat, les propriétés de la rive droite de la Loire, situées plus en avant dans les terres à la frontière entre le Saumurois et le Baugeois, sont plus importantes, les biens de Saint-Hilaire-Saint-Florent et *a priori* de Saumur ont généralement plus de valeur dans le patrimoine foncier de Louis-Ferdinand Ackerman.

Ces biens de nature, de superficie et de valeurs diverses et variées n'ont pas pour seul usage de constituer une fortune personnelle et familiale solide, une sécurité dans la propriété et la constitution d'un patrimoine. Ils servent également à nourrir les désirs de notabilité et les enjeux de sociabilité de la maison et la famille Ackerman-Laurance

3.3. Politique et philanthropie

3.3.1. La participation à la vie municipale

Louis-Ferdinand Ackerman participe à la vie de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent à la fin du Second Empire et pendant les trente premières années de la III^e République. Il entre dans le conseil municipal de la petite commune au moment des dernières batailles du Second Empire autour de Metz, le 18 août 1870, après l'élection comme maire provisoire d'Antoine Poitou, aux côtés d'Étienne Bouvet-Ladubay, ce dernier étant le chef d'une maison de vin mousseux concurrente.

Bouvet-Ladubay, l'ancien maire De la Frégeolière dont Ackerman père a été l'adjoint, Florentin Bourdon ancien chef de caves de la maison Ackerman-Laurance et Louis-Ferdinand Ackerman, sont chargés, dans le contexte de la guerre, du conseil de recensement de la Garde nationale. Ackerman se porte candidat en septembre 1870 au grade de lieutenant mais il ne recueille que quatre voix sur les quarante-trois nécessaires pour obtenir la majorité, ce qui est un désaveu politique¹¹⁵⁹. Il ne fait donc pas partie de la Garde nationale communale en 1870-1871. Louis-Ferdinand reste seulement membre du conseil

¹¹⁵⁹ AMS, 255 W 3, Conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, registre des délibérations, 18 août 1870.

municipal, malgré plusieurs tentatives pour se faire élire maire, lors de l'élection de 1876, ou comme premier adjoint aux scrutins de 1878 et 1881 (Figure 1). L'aspiration politique de Louis-Ferdinand Ackerman est réelle au début de la III^e République mais il n'a été ni plébiscité, ni soutenu pour être élu à la tête de la commune face à Antoine Poitou et Bouvet-Ladubay qui dominent pendant plus d'une décennie la vie municipale de Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Figure 1 : Chronologie de la participation des chefs de la maison Ackerman-Laurance au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1871-1914

	Dates	Maire	1 ^{er} adjoint	Fonctions
	1870-1876	Antoine Poitou	Bouvet-Ladubay	Louis Ackerman, conseiller municipal août 1870-mai 1871; mai 1873-avril 1874; mai 1875 - ?
	1876-1878	Antoine Poitou	Bouvet-Ladubay	Louis Ackerman candidat maire, élu conseiller municipal
	1878-1881	Antoine Poitou	Bouvet Ladubay	Louis Ackerman candidat 1er adjoint, élu conseiller municipal
Mort du maire en 1882	1881-1882	Antoine Poitou	Bouvet-Ladubay	Louis Ackerman, candidat 1er adjoint, conseiller municipal
Suspension en 1886 - 1887	1882-1888	Jules de Neuville	Henri Grosbois	Louis Ackerman, conseiller municipal
	1888-1892	Joseph Lavalette	Henri Grosbois	Louis Ackerman, conseiller municipal
Démission du maire Lavalette 1900	1892-1900	Joseph Lavalette	Désiré Baillargeau	Louis Ackerman, conseiller municipal
	1900-1907	Léopold Palustre		Paul Aubert, conseiller municipal
Démission-réélection du maire en 1907	1907-1914	Jules Amiot	Jules de Neuville	Raymond de Luze, conseiller municipal

Après 1882, il ne cherche plus à se porter candidat. Ackerman est toutefois apprécié des maires successifs, du moins est-il estimé indispensable car il reste conseiller municipal de 1870 à 1900, sous trois maires différents. Il ne quitte en effet le conseil municipal que le 11 février 1900, au moment où il annonce son départ de la commune pour vivre définitivement dans son château de Jalesnes, à Vernantes. Et si Louis-Ferdinand ne participe plus à la vie de la commune, Paul Aubert en 1900 puis Raymond de Luze à partir de 1904, les administrateurs de la compagnie, prennent le relais et rejoignent le conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent (Figure 1) : ce n'est donc pas tant Ackerman qui est sollicité que les dirigeants de l'entreprise.

Sous la III^e République, une grande majorité des hommes dirigeants des maisons de vins mousseux participe au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, notamment après 1882, car l'industrie des vins mousseux est la première ressource de la commune : il y a bien entendu « Louis Ackerman », Étienne Bouvet-Ladubay, Constant Bourdon, Jules de Neuville et Jules Amiot qui se font élire maire, puis au début du XX^e siècle, Maurice Amiot, Paul Aubert, Rémy Père, Raymond de Luze, Pierre Girard-Bouvet. Tous sont négociants, tous sont dans l'industrie des vins mousseux.

Il y a peu de traces dans les délibérations du conseil municipal d'actions qui impliquent Louis-Ferdinand Ackerman, sauf sur le sujet de l'école pour garçons. Le projet d'une maison, à la fois école de garçons et mairie, est discuté depuis 1857, sans cesse ajourné, faute de ressources suffisantes. Une école primaire pour filles existe, dirigée par les sœurs de la congrégation Sainte-Anne ; la congrégation accepte quelques garçons mais ils sont peu nombreux.

La vente de la cure et de l'ancienne mairie pour 20 000 F à Bouvet-Ladubay en décembre 1876 donne les moyens financiers nécessaires pour acheter ou bâtir une nouvelle mairie et une école pour garçons. En août 1877, Ackerman propose de vendre à la commune une maison et un jardin d'une superficie de 700 m² afin d'installer la mairie, l'école de garçons et le logement pour l'instituteur au prix de 14 000 F¹¹⁶⁰. Le conseil municipal, sauf Louis-Ferdinand Ackerman intéressé dans l'affaire, vote l'achat « considérant qu'il est avantageux pour la commune de faire cette acquisition (...) sans qu'il soit besoin d'y faire beaucoup de frais »¹¹⁶¹. Cet ensemble correspond à une petite partie d'un lot acheté par lui et son épouse le 2 décembre 1875 comprenant plusieurs maisons et bâtiments, jardin, caves et clos sur le coteau ainsi que des terres à Saint-Hilaire-Saint-Florent (Annexe 23). La vente de la maison et du jardin permet d'avoir une école de garçons et la mairie dans le bourg de la commune¹¹⁶².

¹¹⁶⁰ AMS, 255 W 3, Conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, registre des délibérations, 29 août 1877.

¹¹⁶¹ AMS, 255 W 3, Conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, registre des délibérations, 29 août 1877.

¹¹⁶² L'ancienne école de garçons est aujourd'hui l'école des vins de la maison Langlois-Château. Une grande partie des habitations, caves et bâtiments, y compris le terrain sur le coteau, appartenait à Louis-Ferdinand Ackerman.

Contrairement au don gratuit pour l'école de filles de la Frégéolière, sous condition d'enseignement catholique et de soins par des sœurs, la vente d'Ackerman est sans conditions, ce qui ne permet toutefois pas d'apprécier l'opinion politique du négociant, sur l'enseignement laïc notamment. Aux yeux du sous-préfet, les maires et les adjoints de la commune sont soit qualifiés de conservateurs, soit de réactionnaires au XIX^e siècle. Cependant, si Louis-Ferdinand Ackerman était opposé à l'école communale, il n'aurait tout simplement pas vendu maisons et terrains à la municipalité.

Le sous-préfet de Saumur, lors des élections entre 1871 et 1874, colle l'étiquette de conservateur aux élus Antoine Poitou et Étienne Bouvet-Ladubay. Il précise sa définition du mot conservateur en axant sur l'intérêt personnel des élus, leur attachement à l'Empire mais leur tolérance envers la République : « (...) à quelques exceptions près, les maires qualifiés du mot conservateur, sont sans opinions politiques (sic). Ils tiennent, comme tous leurs électeurs, [souligné dans la source] à bien vendre leurs durées, leur drapeau « c'est l'intérêt personnel », ils ont horreur de la légitimité et du drapeau blanc. Ils supportent très bien la république. Ils accepteraient avec plaisir un d'Orléans, mais, s'ils avaient le choix, ils acclameraient l'Empire ou un Bonaparte »¹¹⁶³. Louis-Ferdinand Ackerman est candidat face au maire Poitou et à l'adjoint Bouvet-Ladubay entre 1876 et 1882 mais rien ne précise qu'il est dans l'opposition politique. C'est sous le mandat de deux « conservateurs » qu'Ackerman vend à la commune la maison et le jardin pour aménager la mairie, l'école et le logement de l'instituteur, à la charge de la municipalité. Lorsque Poitou meurt en 1882, l'administration craint que la municipalité ne demeure « réactionnaire » mais lorsque la mairie change, les maires Jules de Neuville et Jules Amiot sont aussi jugés réactionnaires ; Amiot est même trouvé insolent par le sous-préfet après la démission fracassante du maire en 1907, qui refuse de n'être qu'une « machine à signer » de la préfecture¹¹⁶⁴. La petite commune tient tête à l'État et à ses hauts fonctionnaires.

¹¹⁶³ ADML, 3 M 655, Pièces collectives de l'arrondissement concernant les maires et adjoints élus : liste par canton des maires et adjoints des municipalités électives, 1871-1874, Saint-Hilaire-Saint-Florent.

¹¹⁶⁴ « M. Amiot est un officier [d'infanterie] démissionnaire, jeune, cassant, mal élevé malgré la grosse fortune, qui affecte dans ses rapports avec ses collègues du conseil municipal si agit qu'il suit et avec nous, une brutalité plus que militaire et méprisante ». ADML, 3 M 802, Pièces

Il est bien plus difficile de qualifier la couleur politique du négociant Louis-Ferdinand Ackerman que du distillateur et maire de Saumur, James Combier, qui s'affirme ouvertement comme républicain laïc menant une politique anticléricale dans sa ville. Ce dernier propose même au sous-préfet sa démission et celle du conseil municipal après l'élection d'un médecin défenseur des hospices, aux élections qui suivent la loi du 28 mars 1882 qui rend l'école primaire gratuite, obligatoire et laïque¹¹⁶⁵.

S'il est difficile de connaître les opinions politiques de Louis-Ferdinand Ackerman par sa participation au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent pendant trente ans, il n'est pas plus aisé de le savoir par d'autres sources car la participation d'Ackerman à la défense d'une économie libérale de Saumur est moins active que celle de son père. Il est cependant juge au tribunal de commerce et à la chambre du commerce du département. Il est également cité dans les soutiens du commerce à la demande du conseil municipal de Saumur de l'ouverture d'une succursale de la banque de France auprès du préfet, du Conseil général et du Ministre des finances en 1872¹¹⁶⁶.

3.3.2. Bonnes œuvres et sponsoring sportif

a) Bienfaisance

Les pratiques de bienfaisance des maisons de vins mousseux sont généralement celles de patronage et de mécénat. Les exemples de patronage les plus démonstratifs au XIX^e siècle ont été ceux de la maison Bouvet-Ladubay : Étienne Bouvet a fait construire des logements individuels pour ses ouvriers, à proximité de ses caves ainsi qu'un théâtre, en face de l'établissement, au bord

collectives de l'arrondissement concernant les maires et adjoints élus : liste par canton des maires et adjoints des municipalités électives, lettre du sous-préfet au préfet de Maine-et-Loire, 25 juillet 1908.

¹¹⁶⁵ ADML, 3 M 708, Conseil municipal de Saumur, lettre du 16 avril 1882, le maire de Saumur Combier à Monsieur le sous-préfet, lettre de démission du conseil municipal.

¹¹⁶⁶ AMS, *L'Echo saumurois*, « Chronique locale et de l'Ouest ; Conseil municipal », mercredi 15 novembre 1872.

du Thouet¹¹⁶⁷. En l'état des sources, le patronage n'est pas en œuvre dans la maison Ackerman-Laurance, mais Louis-Ferdinand Ackerman fait acte de charité et se montre généreux envers des œuvres philanthropiques. Les démonstrations de bienfaisance sont réelles mais mesurées.

Louis-Ferdinand Ackerman et Ludovic de Laulanié de Sainte-Croix, son gendre, sont conseillers dans le comité de Saumur de la Société de secours aux blessés militaires des armées de terre et de mer, ou Croix-Rouge française, au moins en 1891 et 1894¹¹⁶⁸. Les femmes de la maison Ackerman-Laurance font également partie de la Société dans le « comité des dames de Saumur ». Madame de Laulanié de Sainte-Croix, c'est-à-dire Jeanne Ackerman, est trésorière en 1891 puis secrétaire et trésorière-adjointe en 1894 tandis que madame Chasseloup de Châtillon, la femme de Paul Aubert, est conseillère du comité¹¹⁶⁹. Il faut dire que les gendres de Louis-Ferdinand Ackerman et nombre de membres de sa famille sont des militaires, officiers dans l'armée française.

Au plus près des intérêts de la société, la maison Ackerman-Laurance est membre de la *Wine Trade Benevolent Society*, un organisme de charité fondé en 1886 par les marchands de vins et d'alcools de Londres¹¹⁷⁰. *The Wine Trade Benevolent Society* est largement financée par les négociants de vins et spiritueux du Royaume-Uni mais aussi par les négociants français ; elle constitue un vaste réseau qui relie les hommes du commerce britannique des alcools, fournisseurs, négociants, agents et principaux clients. En 1911, pour le centenaire de la maison Ackerman-Laurance, le conseil d'administration fait un don de 625 £ (15 825,5 F) à la *Wine Trade Benevolent Society*, soit l'équivalent de 40% des dépenses annuelles de publicité en Angleterre et 12% des frais généraux nets de l'entreprise en 1911. En contrepartie, les vins mousseux de la

¹¹⁶⁷ Site web Bouvet-Ladubay, « L'histoire de la maison », url : <https://www.bouvet-ladubay.fr/la-maison/l-histoire-de-la-maison/>.

¹¹⁶⁸ B.N.F., *Gallica, Société de secours aux blessés militaires des armées de terre et de mer (Croix-Rouge française)*, 1891 et 1894, 9^e région, Maine-et-Loire, comité de Saumur, conseillers.

¹¹⁶⁹ B.N.F., *Gallica, Société de secours aux blessés militaires des armées de terre et de mer (Croix-Rouge française)*, 1891 et 1894, 9^e région, Maine-et-Loire, comité de Saumur, comité des dames de Saumur.

¹¹⁷⁰ *The Wine Trade Benevolent Society* vient en aide matérielle et financière aux travailleurs de l'industrie des vins et alcools au Royaume-Uni ainsi qu'à leurs familles, que ce soit dans la production, la commercialisation et la distribution. En mars 2020, *The Benevolent* a changé de nom pour devenir *The Drinks Trust*. Comme depuis sa fondation, ce sont les professionnels du vin et des alcools qui financent cette société de charité et soutien. *The Drinks Trust*, url : www.drinkstrust.org.uk, "Who We Are", "Our History", consulté le vendredi 7 août 2020.

maison Ackerman-Laurance sont mis à l'honneur au banquet annuel de la *Wine Trade*, le 25 avril 1911, ce qui est une grande publicité pour la maison.

Les livres des frais généraux de la maison Ackerman-Laurance entre 1909 et 1915 révèle, dans sa section « divers », les dons de bienfaisance et de charité à plusieurs personnes et institutions locales, nationales et internationales (Tableau 26). En dehors de la contribution exceptionnelle à la *Wine Trade Benevolent Society* en 1911, les dons les plus réguliers et les plus importants vont aux institutions catholiques, et en premier, à la communauté des religieuses du Bon-Pasteur qui ont deux maisons à Saint-Hilaire-Saint-Florent : les sœurs du Bon-Pasteur ont la charge des filles mineures dites délinquantes et des filles-mère ; le siège se trouve à Angers. Le don augmente de 1911 à 1915, passant de près de 100 F à plus de 650 F. L'Hospice de Saint-Florent, également géré par les religieuses, reçoit 400 F par an. L'école des filles et le curé de Saint-Florent reçoivent aussi des aides, exceptionnelles pour l'école, régulières pour le curé : elles sont destinées aux pauvres de la commune. La tendance est à l'augmentation des dons entre 1910 et 1915 avec toutefois un net ralentissement en 1915. Avec l'entrée dans la Première Guerre mondiale, les ressources de l'entreprise baissent considérablement tout comme le gros de la main-d'œuvre, majoritairement composée d'hommes mobilisés sur le front ; dès 1915, la maison Ackerman-Laurance réalise des dons pour les blessés de guerre.

Il est intéressant de noter les contributions à des sociétés anglaises de bienfaisance, comme le Royal Automobile club. Les directeurs de la maison Ackerman-Laurance ne réalisent pas seulement des dons, ils soutiennent, par leur adhésion, par leur don de vins mousseux divers sports émergents et en vogue à la Belle Époque.

Tableau 26 : Dépenses de bienfaisance de la maison Ackerman-Laurance, 1910-1915

Institution/année	1910	1911	1912	1913	1914	1915	Total 1910-1915
<i>Benevolent Society</i>		15825,5					15825,5
Bon Pasteur		105,25	407,2	447,4	649,66	655,9	2265,31
Hospice de Saint-Florent	400	400	400	400	400		2000
École de filles				500			500
<i>Royal Automobile Club</i>	131,3	131,25				131,3	393,75
Société de Bienfaisance de Londres	100	50		50		100	300
Au curé de Saint-Florent		100	100		100		300
Pour les pauvres de Saint-Florent				100			100
Kermesse	50			50			100
Fête de Saint-Florent	50				20		70
Société française de bienfaisance			50				50
Mutilé de la guerre						50	50
Comité de secours aux blessés						40	40
École libre	30						30
Total	761,3	16612	957,2	1547	1169,7	977,1	22024,56

Source : ADML, 222 J 1146-1147, Fonds A-L, Livres des frais généraux, 1909-1914, 1914-1922, « Divers ».

b) Participation aux sports et événements sportifs

Louis-Ferdinand Ackerman, Paul Aubert, Ludovic de Laulanié et Louis Marcadeux, le représentant de commerce pour la France entière, sont tous membres du Veloce Club de Saint-Hilaire-Saint-Florent, dont la cotisation annuelle est de 10 F, mais pas Raymond de Luze qui préfère le cercle d'escrime, dont la cotisation annuelle est de 60 F, ce qui réserve ce sport à une élite d'argent. La pratique sportive du vélo est plus populaire que la pratique de loisir, bourgeoise, ou que l'escrime, noble. Louis Marcadeux est même secrétaire du

Véloce Club de Saumur et se fait le rapporteur des courses organisées dans le Saumurois. Dans la revue *Le Véloce Sport*, il relate dans la rubrique « Échos de la piste » une course régionale du 16 mai 1886 qui a eu lieu à Longué, sur le champ de foire, avec quatre courses, dont une de championnat, des prix et à chaque fois, cinq à dix « partants ». La fête est suivie d'un dîner ainsi que d'un bal offert par le Véloce Club de Saumur aux habitants de Longué ; une quête est par ailleurs faite pendant la course et réunit 20 F destinés aux pauvres de la commune¹¹⁷¹. Ackerman, de Laulanié et de Luze sont également adhérents à l'union athlétique pour 10 F et à la société de gymnastique pour 20 F par an.

La maison Ackerman-Laurance soutient par ailleurs la société nautique et ses régates en 1911 et 1914, aux côtés des autres maisons de vins mousseux¹¹⁷². Les personnalités politiques et économiques de Saumur sont rassemblées sur les quais pour assister à la compétition, « une foule élégante et choisie » selon *l'Écho saumurois*. En 1914, le journal local en donne le détail. Il y a bien entendu les hommes politiques, le maire, les députés, les conseillers généraux, le conseiller d'arrondissement ; le président de la chambre de commerce et le président d'honneur de la société Nautique de Saumur, Girard-Bouvet de la maison Bouvet-Ladubay. De nombreuses sociétés apportent leur concours à l'organisation des régates dont la maison Combier et les nouvelles Galeries et toutes les maisons de mousseux : Bouvet-Ladubay, Ackerman-Laurance, Gustave Tessier et Cie, Veuve Amiot, Charbonneau et Lehou, Landais, Amy frère et autres¹¹⁷³.

Surtout, Louis-Ferdinand Ackerman et Raymond de Luze sont des fervents praticiens du tir au fusil en plus de pratiquer la chasse et le tir aux pigeons. Tous les deux sont inscrits dans une société de tir locale. Par la voie de la maison Ackerman-Laurance, Louis-Ferdinand Ackerman allie la passion à l'intérêt. Il apporte notamment sa contribution à l'événement annuel de tir de la *National Rifle Association* anglaise, fondée en 1859, par le don de six caisses de douze bouteilles de Dry-Royal comme « extra prize » à Wimbledon. Ce rassemblement annuel, protégé par une charte royale et inauguré par des membres de la famille de la Reine Victoria, a en effet lieu à Wimbledon avant 1888, ce qui nous permet

¹¹⁷¹ B.N.F., *Gallica, Le Véloce-sport (Bordeaux)*, 27 mai 1886, « Échos de la piste », p. 265.

¹¹⁷² AMS, *Écho saumurois*, « les régates », samedi 15 et 16 juillet 1911.

¹¹⁷³ AMS, *Écho saumurois*, « les régates », lundi 13 et 14 juillet 1914.

de dater la participation de la maison Ackerman-Laurance à cet événement entre la création de la marque Dry-Royal en 1882 et 1888¹¹⁷⁴.

Ce temps de libertés prend fin pour la maison Ackerman-Laurance et l'industrie des vins mousseux de Saumur en général avec les procès du syndicat du commerce des vins de champagne à la fin du XIX^e siècle pour lutter contre les fraudes, les contrefaçons et protéger l'utilisation du mot Champagne.

4. La guerre des Champenois aux vins mousseux Saumurois (1890-1894)

4.1. Une bataille pour l'utilisation du mot Champagne : le procès du syndicat du commerce des vins de Champagne contre la maison Ackerman-Laurance

4.1.1. Les enjeux du procès pour les parties

Le 30 juin 1890, Ludovic de Laulanié écrit une lettre à James Blyth de la maison W. & A. Gilbey. Il informe de l'imminence d'une attaque du syndicat du commerce des vins de Champagne pour interdire l'usage de l'expression « Champagne de Saumur » sur les tableaux publicitaires anglais des vins Dry-Royal disposés dans les gares de chemin de fer au Royaume-Uni. Le gendre de Louis-Ferdinand Ackerman ne cache pas au principal client et partenaire que le combat s'annonce difficile contre le puissant syndicat et que la bataille va mobiliser toutes les ressources : « we shall need all our friends, & we trust that once again your help will not be wanting »¹¹⁷⁵. Le 5 juillet 1890, la maison saumuroise annonce à John N. Bishop et aux agents Sayce de Liverpool et MacDougall de Glasgow l'assignation reçue par Florent Walbaum, le président du

¹¹⁷⁴ ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, affiche « National Rifle association, Wimbledon, Proze meeting, Monday 14th July next, dim.: 204x99cm, couleurs. "Extra pizes", "Six cases of "Dry-Royal" Champagne. Presented by Ackerman-Laurance, 41 Crutched Friars.

¹¹⁷⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, 30 juin 1890-30 août 1892, n°1-2, lettre de Laulanié à Blyth, 30 juin 1890.

syndicat champenois. Une période de quatre années de conflit s'ouvre alors pendant lesquelles la maison Ackerman-Laurance remue ciel et terre pour défendre son industrie, son commerce et son image en Angleterre et en France.

La maison Ackerman-Laurance a renoncé à utiliser le mot Champagne en France en 1887, après les procès perdus des négociants saumurois Lecluse et Tessier, attaqués par le puissant syndicat de Champagne. Le principal argument des Saumurois est que le mot « champagne » est utilisé indistinctement en Angleterre et à l'étranger pour désigner des boissons mousseuses, dans une conception très libérale des noms de produits et de commerce : selon eux, le mot « champagne » désigne une nature de produit et non un vin issu d'une récolte et d'un mode de production spécial dans un territoire défini. Ils en veulent pour preuve les « Champagne cider », « Kola Champagne », ou « American Champagne » qui sont listés dans les revues spécialisées en Angleterre¹¹⁷⁶. De plus, le mot est toujours utilisé dans les différentes publicités commandées par la maison Ackerman-Laurance de Londres en association avec « Saumur », qui indique le lieu réel de production¹¹⁷⁷. C'est précisément sur ces deux points, la signification du mot « Champagne » et la responsabilité dans la publicité en Angleterre, que repose le litige qui oppose le syndicat et la maison Ackerman-Laurance.

Le syndicat du commerce des vins de Champagne n'attaque pas Ackerman-Laurance sur sa publicité et sa commercialisation en France mais bien sur ce qui fait le cœur du volume, de la valeur et de son réseau de commerce : le Dry-Royal et le Royaume-Uni et par extension les territoires et colonies de l'Empire britannique. Il n'est plus question pour les Champenois de se limiter à la France pour réserver et protéger le mot Champagne mais bien de contraindre les

¹¹⁷⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 26 novembre 1890.

¹¹⁷⁷ Notons toutefois que le lieu réel de production des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance est Saint-Hilaire-Saint-Florent et non Saumur. Au carrefour du XIX^e siècle et du XX^e siècle, les administrateurs de la maison Ackerman-Laurance refusent de substituer le nom de la petite commune au nom de la ville. ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 juin 1899. Sur les Royal, Brut Royal et Dry Royal « les acheteurs trouvent que le mot Saumur porte un préjudice ». Une proposition est celle de mettre Saint-Hilaire-Saint-Florent. Les administrateurs pensent que cela ne portera pas préjudice à la marque mais ils préfèrent demander conseils auprès de leurs agents. Cette question du lieu de production à poser sur les publicités, documents et étiquettes se pose encore en 1913, ce qui prouve qu'elle n'est réglée en 1899. ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 avril 1913.

négociants français à ne plus pouvoir utiliser le mot « Champagne » à l'étranger, sous peine de poursuites et de lourdes sanctions financières en France. L'enjeu du procès du syndicat contre la maison Ackerman-Laurance est *in fine* la fin de l'usage de l'expression « champagne » pour des vins mousseux non récoltés et fabriqués dans un territoire délimité comme étant l'ancienne province de Champagne, tant en France qu'à l'étranger, par des maisons françaises.

Et c'est là que le bât blesse. La politique des Champenois est considérée par la maison Ackerman-Laurance comme une attaque contre la maison anglaise, responsable des publicités anglaises. Le procès doit donc être porté en Angleterre où Louis-Ferdinand Ackerman considère que le syndicat n'a aucune chance de gagner, au vu de législation très libérale sur le commerce. Pour les maisons saumuroises comme pour les négociants anglais, il s'agit d'une réaction conservatrice et protectionniste, une atteinte aux principes de la liberté du commerce entre la France et l'Angleterre depuis le traité de libre-échange de 1860. L'enjeu du procès pour la maison Ackerman-Laurance n'est pas dans « la perte ou le gain » du mot champagne pour les mousseux de Saumur car Louis-Ferdinand a bien conscience, au vu des procès antérieurs, que son emploi hors de la Champagne est amené à être interdit. C'est l'avenir de la maison Ackerman-Laurance de Londres, les relations avec les négociants anglo-saxons et l'image de la maison auprès de la clientèle qui inquiètent le négociant. Ackerman craint de voir les efforts de son père et ce qu'il a lui-même réalisé pendant près de trois décennies être fragilisés voire anéantis par ce procès : le modèle commercial de l'entreprise est remis en question, sa prospérité est en danger et par conséquent, la pérennité de la famille.

Pour Louis-Ferdinand Ackerman, l'essentiel dans ce procès, ce n'est pas tant de le gagner que de lutter, pour démontrer aux Anglais la détermination et la puissance de sa maison afin de préserver les relations commerciales et amicales entre Saumur et Londres : « Walbaum peut réussir dans ses chicanes mais bien sûr, il ne nous divisera pas et j'ai confiance que nous sortirons de tout cela sans diminution aucune ni de notre vieille amitié, ni de notre honorabilité, ni dans l'importance de nos affaires »¹¹⁷⁸. Il ne peut agir autrement car trouver un

¹¹⁷⁸ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 13 juillet 1890.

accord avec le syndicat du commerce des vins de Champagne serait un désaveu du modèle de commerce des vins mousseux de Saumur mis en place depuis plusieurs décennies et montrerait en outre la faiblesse de la maison Ackerman-Laurance. Par ailleurs, Bishop refuse toute modification dans la publicité avant jugement. Louis-Ferdinand Ackerman est donc « obligé de plaider »¹¹⁷⁹.

Ackerman mobilise alors toutes ses forces, son temps et son énergie, avec l'aide particulière de Ludovic de Laulanié et de Raoul de Dananche à entraîner Bishop, Sayce, MacDougall et la maison W. & A. Gilbey au Royaume-Uni à ses côtés dans une guerre judiciaire longue et coûteuse. Paul Aubert brille par son absence dans ce conflit. Tout est cependant mis en œuvre pour se défendre et même contre-attaquer le syndicat du commerce des vins de Champagne en tentant de porter le procès sur le terrain de l'Angleterre et en mettant en lumière l'hypocrisie du syndicat entre leur définition du Champagne et les procédés de fabrication et de commercialisation des négociants champenois.

4.1.2. La première charge (1890-1891)

Louis-Ferdinand Ackerman se tourne vers son avocat à Angers, maître Louis Gain, qui a fait plier Bouvet-Ladubay pour leur utilisation des marques Brut-Royal et Dry-Royal en 1888. Cependant, l'avocat angevin, « considéré comme l'un des hommes les plus honnêtes et les plus savants du barreau français » est peu optimiste car les procès perdus de Lecluse et de Tessier, d'autres maisons de vins mousseux, créent un précédent¹¹⁸⁰, et celui de monsieur De Neuville est en mauvaise voie : « nous sommes en présence de la chose jugée. Pour qu'un vin puisse s'appeler Champagne, il faut qu'il soit récolté et fabriqué en Champagne. C'est le même tribunal, ce sont les mêmes hommes qui vont vous juger ; nous n'obtiendrons pas d'eux qu'ils se déjugent »¹¹⁸¹.

¹¹⁷⁹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 13 juillet 1890.

¹¹⁸⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 13 juillet 1890.

¹¹⁸¹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre de Louis Ackerman à John N. Bishop, 7 juillet 1890.

Ackerman souhaite faire reconnaître l'expression « Champagne de Saumur » ou « Saumur Champagne ». Il se refuse à appeler ses vins mousseux « Saumur » seul car, dit-il, « ce serait un mensonge ; les Saumurs (sic) sont des vins de raisins blancs, mes vins sont de raisins rouges »¹¹⁸². Selon lui et les Anglais, cette dénomination de « Saumur Champagne » est permise par le *Merchandise Marks Act* de 1887, produit comme pièce au procès ; le patron de la maison Ackerman-Laurance est prêt à la défendre, d'autant que pour lui, « la vie commerciale » de sa maison « est tellement honnête » contrairement à d'autres, comme Bouvet dont il dénonce et réfute les pratiques frauduleuses¹¹⁸³. Il souhaite par ailleurs retourner l'argument contre les Champenois et démontrer l'hypocrisie de leur définition du Champagne, « récolté et fabriqué dans l'ancienne province » quand ces derniers s'approvisionnent largement en-dehors de ses limites : achat de vins de Loire (Sancerre, Orléans, de Touraine, de Saumur) mais aussi de Bordeaux, du Midi et de l'Algérie. Louis-Ferdinand Ackerman n'hésite pas à souligner que sa propre maison importe des vins de la Champagne¹¹⁸⁴. L'enjeu porte également sur la responsabilité des publicités de la maison en Angleterre et si elle incombe à la maison de Londres, distincte de celle de Saumur, alors la stratégie vise à prouver que cette publicité avec le mot « champagne » est licite en Angleterre et que le procès ne peut être intenté en France contre une société anglaise.

Afin de soutenir ces deux objets, Louis-Ferdinand Ackerman réunit, à l'aide de Bishop et des agents anglais, des pièces à produire au tribunal : un exemplaire traduit du *Merchandise Marks Act* de 1887 ; des extraits de revues spécialisées avec *price list* qui mentionnent les *Australian, American, Italian Champagne* ; les publicités de la maison Ackerman-Laurance avec les mots « Champagne » et

¹¹⁸² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à John N. Bishop, 23 juillet 1890.

¹¹⁸³ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à John N. Bishop, 23 juillet 1890. « Bouvet expédie journellement des vins de Saumur-Espagne à Reims où une fois fabriqués il peut les vendre avec cette étiquette « Bouvet-Ladubay, Reims » induisant ainsi le consommateur à croire qu'il boit une bouteille de Reims (...- Soyez sûr que Bouvet sera attaqué après nous et dans des conditions autrement graves. (...) Si on le laisse tranquille aujourd'hui, c'est qu'on le garde pour la bonne bouche. Je ne comprends pas votre pensée d'imiter ses agissements ».

¹¹⁸⁴ « P.S : Voici la note exacte des quantités de Champagne que j'ai reçu ces trois dernières années : 284 781 litres en barriques, 9 700 bouteilles (en 1888). (...) Quand je voudrais les revendre en Angleterre, il est tout de même extraordinaire de penser que ce ne serait plus des Champagnes venant de Saumur ». OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 1^{er} août 1890.

« Saumur » ; une lettre des douanes anglaises attestant de l'ancienneté et de la légalité de la pratique commerciale en Angleterre de la maison Ackerman-Laurance ; une lettre du chef du service commercial du chemin de fer de l'Est qui refuse aux fabricants de Saumur un tarif de réciprocité car le mouvement des vins en futs de la Champagne vers la ligne d'Orléans n'a pas la même importance que dans le sens inverse¹¹⁸⁵. Cette dernière pièce souligne les inégalités entre les fabricants de Saumur et ceux de Reims ou d'Épernay, vécues comme une injustice par tout le commerce saumurois, et l'importance des importations de vins étrangers en Champagne.

Ackerman a dès le mois d'octobre 1890 la certitude d'avoir gain de cause à Saumur, c'est-à-dire devant le tribunal de commerce de l'arrondissement, qui lui est largement acquis¹¹⁸⁶. À défaut, la décision du tribunal serait entendue comme une trahison par la société saumuroise car l'industrie des vins mousseux emploie des centaines de personnes et fait travailler directement et indirectement des centaines d'artisans et de commerçants : imprimeurs, quincailliers, vanniers, menuisiers, tonneliers, transporteurs. Louis-Ferdinand Ackerman mobilise son réseau et produit les pièces, surtout en vue du procès à la cour d'Angers car la contestation du jugement tribunal de commerce de Saumur par le syndicat Champenois est attendue. Le procès à la Cour d'Angers est primordial, d'autant plus que De Neuville se soumet finalement aux exigences du syndicat champenois et « se reconnaît sans droit à employer le mot Champagne seul ou en composition avec le mot Saumur »¹¹⁸⁷. Louis Duvau aîné, de la maison Tessier, perd quant à lui son procès contre le syndicat en novembre 1890, avant le premier jugement du tribunal de commerce de Saumur. Le syndicat du commerce des vins de Champagne parvient entre temps à mettre la main sur un exemplaire d'un menu-éventail en français et en anglais, trouvé en France sur lequel apparaît le mot « Champagne » seul pour les vins des marques « Royal » (Image 8 : Projet de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-

¹¹⁸⁵ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Lettre du chemin de fer de l'est refusant aux fabricants de Saumur un tarif de réciprocité, 25 novembre 1887,

¹¹⁸⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 28 octobre 1890.

¹¹⁸⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Gain, 1er décembre 1890, « projet de transaction de Neuville ».

Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886). Ce document a été créé par une maison anglaise et non par Ackerman en France. Il ne peut toutefois être utilisé à temps pour le jugement du tribunal de commerce de Saumur, prononcé le 2 mars 1891. Le pronostic de Louis-Ferdinand Ackerman est confirmé : le tribunal de commerce se déclare incompétent¹¹⁸⁸. Walbaum et le syndicat se tournent donc vers la Cour d'Angers, comme prévu, mais avec de nouveaux éléments à charge : l'éventail cité mais également un menu du *Holborn Restaurant* où le « Dry Royal Champagne » apparaît sans aucune mention de Saumur ; le président du syndicat porte également l'attaque sur la remise en cause du type d'association entre Ackerman et Bishop, en cherchant à démontrer qu'Ackerman-Laurance de Saumur est responsable des actes de la maison Ackerman-Laurance en Angleterre, décrite comme une simple succursale.

Plus que jamais, la nécessité de préparer la défense en vue du procès de la cour d'Angers mobilise la maison Ackerman-Laurance, dévoile l'étendue de son réseau, les preuves à produire et le bras de fer qui s'engage avec le syndicat par la mobilisation des hommes de pouvoirs : personnalités politiques, juges, négociants et presse pour influencer l'opinion, parfois avec violences.

4.2. L'encre et le fer : les forces engagées par la maison Ackerman-Laurance

4.2.1. La mobilisation des acteurs en France

Ackerman se tourne vers les autres maisons de vins mousseux du Saumurois et se procure les jugements de certaines d'entre elles afin de connaître la teneur des débats et les arguments des parties. Il entre en relation avec la maison Chapin de Varrains et son avocat, maître Desjardins ; ensemble, ils participent

¹¹⁸⁸ « Si je devins juste, le tribunal évitera de juger sur le fond. Il donnera seulement des « attendus » en ma faveur et se déclarera incompétent. Les faits reprochés concernant AL Londres et non AL Saumur. (...) ». Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 2 mars 1891.

aux frais et aux preuves pour l'assignation lancée par Chapin contre le syndicat sur le territoire de l'adversaire, à Reims¹¹⁸⁹.

En octobre 1891, Ackerman demande à Chapin de réunir le syndicat de Saumur afin « de lui demander la publication d'un article, signé de lui, [souligné dans la source] signalant les achats des Champenois dans le Midi, à Bordeaux, à Sancerre, à Mâcon, article auquel nous donnerons la plus grande publicité possible (...) une publicité collective par le syndicat aurait bien plus d'importance qu'une publicité personnelle isolée »¹¹⁹⁰. Ackerman commence à comprendre, trop tard, qu'à l'égal de son adversaire, le syndicat de Saumur peut avoir plus de poids dans cette guerre qu'une action isolée.

Le négociant et industriel cherche à obtenir davantage de témoignages et des données en provenance d'autres vignobles qui tendent à prouver que les maisons de Champagne achètent des vins en dehors de la Marne pour fabriquer les vins mousseux à Reims ou Épernay « J'apprends ce matin que Monsieur N. Johnston a vendu toute sa récolte à pressurer pour la Champagne. Vous savez que c'est un des chais les plus importants du Médoc »¹¹⁹¹. Il obtient ainsi d'autres renseignements et de multiples attestations de vente de raisins aux Champenois¹¹⁹².

Ackerman entre également en contact avec les négociants Amiot, De Neuville et Max Girard, ces deux derniers également attaqués par les Champenois. Max Girard en tant que président de la Chambre de commerce de Maine-et-Loire a défendu l'industrie des vins mousseux en Anjou en faisant voter une adresse au Ministre du Commerce et de l'Industrie le 1^{er} avril 1891 contenant une contestation de l'arrêt de la cour d'Angers du 19 juillet 1887 qui interdit d'utiliser sur les étiquettes les mots « vins de champagne » et « champagne ». Cette prise de position vaut à Max Girard les foudres de Florent Walbaum, le président du

¹¹⁸⁹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, copie de lettre active de Chapin à Ackerman-Laurance, 10 novembre 1890, p. 76

¹¹⁹⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à E. Chapin, 5 octobre 1891, p. 315.

¹¹⁹¹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Chapin, 16 octobre 1891, p. 321.

¹¹⁹² « I beg to enclose list of the « Propriétaires » of the communes of Bué – Sancerre- Chavignol – Amigny – Fontenay – St Satur, all in the departement du Cher, (not in the Champagne district) who have sold their crops of grapes this year for the Champagne makers”. OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance de Londres, 24 novembre 1891, p. 339.

syndicat de Champagne¹¹⁹³. Le vœu de la Chambre de commerce d'Angers en avril 1891 est suffisamment fort pour obtenir l'appui du Conseil général de Maine-et-Loire le 9 avril suivant, arguant qu'il est « fondé sur le grand intérêt qu'offre cette question pour les fabricants de vins champagnisés de Saumur dont le commerce a pris une si grande importance »¹¹⁹⁴. Le président du puissant syndicat de Champagne parvient à obtenir en août 1892 l'unification du droit d'entrée en Angleterre sur les vins mousseux français, ce qui requiert plus que jamais l'engagement des personnalités politiques et économiques du département : « c'est une diminution de 1s.[shilling] sur les Champagnes et une augmentation de 2 s. sur les Saumur. En présence d'une guerre pareille, je crois que l'appui de Mr Richard peut avoir une grande importance pour la défense de nos intérêts »¹¹⁹⁵.

À Angers, Louis-Ferdinand Ackerman peut compter sur l'appui du Banquier Richou qui suit l'affaire de très près : il fait le lien avec l'avocat Louis Gain, procure des pièces à produire au procès, glane des renseignements et s'informe sur les hommes à approcher. C'est lui notamment qui l'introduit auprès de Max Richard à Angers ou auprès des magistrats de la cour de cassation d'origine angevine comme Crépon ou Jules Quesnay de Beaurepaire qu'il faut intéresser aux « intérêts de toute une région que le syndicat champenois cherche à écraser surtout au bénéfice des étrangers, des Allemands en particulier »¹¹⁹⁶. Dans la bataille pour la dénomination Champagne, des rivalités régionales voient le jour sur la question des vins mousseux mais surtout des attaques nationalistes virulentes qui dénoncent la concurrence étrangère et particulièrement allemande. Ackerman cite bien les *american*, *australian* ou *italian champagne* qui utilisent librement le mot Champagne à leur profit mais sans les critiquer, au contraire des champagnes allemands, ce qui permet d'attirer l'attention des hommes politiques, des juges à la Cour de Paris, des députés et sénateurs, sur le procès,

¹¹⁹³ ADML, 222 J 430, Fonds A-L, Pièces de procédure, coupure de journaux, correspondances, revues, « Délibération relative à la dénomination de Champagne, appliquée aux vins champagnisés », séance du 1^{er} avril 1891, in *Bulletin de la Chambre de commerce de Maine-et-Loire*, Angers, Imp. Libr. Germain et G. Grassin, 1891. À

¹¹⁹⁴ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Pièces de procédure : coupure de journaux-correspondances-revues, *L'Écho saumurois*, 12 avril 1891, « Conseil général de Maine-et-Loire.

¹¹⁹⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Richou, 24 août 1892, p. 500.

¹¹⁹⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Maître Morillot, 22 avril 1892, p. 498.

en tentant de faire changer le fusil d'épaule et de regarder vers le « véritable ennemi », situé aux frontières de l'Est et non dans l'Ouest de la France. Un autre moyen d'attirer l'attention et de susciter l'adhésion est la voie de la presse, là où les batailles d'opinion font rage.

La maison Ackerman-Laurance, comme leurs adversaires champenois, porte le procès publiquement dans la presse spécialisée, la même que celle qui publie les publicités pour le Dry-Royal mais cette fois-ci dans le cadre des procès, pour se défendre, contre-attaquer et rallier l'opinion publique derrière elle, en France et surtout en Angleterre. C'est également un moyen de se procurer des pièces à charge contre le syndicat ; c'est aussi pensé par Ackerman comme une bonne réclame, un moyen de faire connaître la maison et les Dry-Royal, en dépit de la judiciarisation du conflit. Les articles dans la presse sont soit écrits par Ackerman qui demande au journal ou à la revue de les publier, soit rédigés par des journalistes qui se positionnent dans le débat. Ainsi dans le *Ridley's Wine Circular*, la revue sur les vins la plus influente dans la cité de Londres, l'un de ses correspondants prend parti pour Saumur en octobre 1890 : « (...) le procès actuel doit décider si on peut étendre cette loi à un Français dans la vente de son vin en Angleterre. On ne peut pas dire que l'emploi du mot dans le cas actuel a été fait dans le sens de tromper l'acheteur car il n'a été employé que conjointement avec le mot Saumur (...) »¹¹⁹⁷.

Le plus intéressant pour la maison, ce sont les notes de correspondants d'autres vignobles et la publication de pièces ou de témoignages qui viennent démontrer les achats de vins étrangers par les maisons de vin champenoises, la légalité de l'emploi du terme Champagne en Angleterre et l'illégalité dans laquelle se trouve la justice française d'interdire à un Anglais son utilisation. Le journal *The Morning Advertiser* publie tout particulièrement sur ce sujet¹¹⁹⁸ : la maison Ackerman-Laurance de Londres y saisit l'opportunité de faire publier sa correspondance avec le bureau des douanes de sa Majesté, interpellé à deux reprises en février 1889 et novembre 1892, sans objections de leur part sur l'importation de ces vins sous cette dénomination et donc sur la légalité d'appeler

¹¹⁹⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Extrait de *Ridley's Wine Circular du 11 octobre 1890*, p. 54.

¹¹⁹⁸ ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, Pièces de procès, *The Morning Advertiser*, 21 avril 1891, *Trade Notes*, p. 6.

et de vendre ces vins mousseux en Angleterre sous le nom de « Saumur Champagne »¹¹⁹⁹. Le journal anglais *Harper's Gazette* n'hésite pas à publier les opinions des deux parties mais la rédaction ne partage pas l'opinion des Champenois ; elle désavoue même son correspondant de Reims en jugeant inexacts ses informations et en les rectifiant. L'essentiel pour le *Harper's* est dans l'exposition équitable des opinions : « ne serait-il pas de toute équité de jeter la lumière sur les 2 côtés de la discussion ? »¹²⁰⁰. Les articles qui émanent de Reims sont – logiquement – peu favorables aux Saumurois, notamment l'hebdomadaire *Le Vigneron Champenois* qui accepte cependant de publier une lettre d'Ackerman datée du 1^{er} mai 1891 en réponse à un article du 29 avril. Ackerman insiste sur le fait que le conflit qui l'oppose à Walbaum ne porte pas sur une question de marque ou d'étiquette, comme dans les autres procès aux maisons de Saumur, mais sur le droit des Anglais en Angleterre¹²⁰¹. De toute évidence, Ackerman n'espère pas avoir de son côté l'opinion de la Champagne et il s'attend à de virulentes attaques voire des coups-bas : « L'article émanant de Reims est odieux mais il faut s'attendre à tout après le jugement d'Angers »¹²⁰².

Dans ce combat pour « la vérité des faits », Ackerman-Laurance mobilise ses forces en Angleterre et notamment les hommes de la plus grande et plus influente maison de commerce des vins et spiritueux de Londres, W. & A. Gilbey.

4.2.2. La mobilisation des acteurs du réseau Ackerman-Laurance en Angleterre

Puisque c'est en partie sur la base de ses publicités au Royaume-Uni que la maison Ackerman-Laurance est poursuivie en justice, Louis-Ferdinand Ackerman mobilise activement ses acteurs du commerce des vins mousseux en Angleterre

¹¹⁹⁹ « Custom House, London, 9th November, 1892. Sir – I am directed by the Commissions of her Majesty's Customs to inform you, in reply to your letter dated the 7th inst., that so far as this department is concerned, there will be no objection to the importation of wine from France marked "Saumur Champagne"». ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, Pièces de procès, *The Morning Advertiser*, 16 septembre 1893, *Trade Notes*, p. 7.

¹²⁰⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Extrait du *Harper's Gazette*, 26 novembre 1891, p. 381-382.

¹²⁰¹ ADML, 222 J 1431, Fonds A-L, Pièces de procès, *Le Vigneron Champenois*, mercredi 6 mai 1891, lettre Ackerman du 1^{er} mai 1891.

¹²⁰² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance de Londres, 26 décembre 1891.

pour consolider sa défense. John N. Bishop est évidemment très sollicité. L'associé anglais est fort déterminé à exercer son droit et sa liberté commerciale en Angleterre. Il ne peut accepter que le syndicat fasse porter la responsabilité des publicités incriminées sur la maison de Saumur car cela le fait considérer comme une succursale, ce qui est vécu comme une négation de son travail et de son statut, de son existence en somme, alors qu'il paie tous les droits, toutes les taxes, les licences et les frais de publicité depuis près de vingt ans : l'enjeu est alors de réunir ces preuves pour démontrer l'indépendance de statut de la maison Ackerman-Laurance de Londres comme société anglaise qui appartient à un Anglais¹²⁰³.

Bishop fait appel à ses propres avocats anglais, les *sollicitors* Irvine and Hodges déjà mobilisés pour la protection des marques « Royal », afin d'avoir leur point de vue sur cette affaire. Sans surprise, ils réfutent l'existence légale de l'ancienne province de Champagne arguant qu'elle a été abolie ; démontrent que le champagne pur n'existe pas dans le commerce ; assurent que le terme est une désignation générique autorisée par le *Merchandise Marks act* tant en importation qu'en production indigène et que la maison Ackerman-Laurance de Londres est légalement enregistrée et reconnue dans le commerce¹²⁰⁴. Pour autant, leur intervention est purement consultative. Bishop est surtout appelé à mobiliser son propre réseau, ses amis à Londres, au Royaume-Uni et à l'étranger tant dans la production que dans la commercialisation pour parvenir à réunir le plus de pièces : « de votre côté, utilisez vos amis pour qu'ils vous obtiennent les prix-courants, étiquettes, catalogue etc. des principaux producteurs d'Allemagne, d'Autriche, d'Italie et surtout d'Amérique. Ces pièces nous seraient (sic) très utiles... »¹²⁰⁵. Ackerman envoie une liste des amis de Bishop susceptibles de fournir ces différentes pièces, ce qui permet également d'apprécier le réseau de l'associé anglais : États-Unis, Italie, Hongrie, France et surtout Allemagne (quinze noms de négociants sur les vingt-huit listés)¹²⁰⁶. C'est de l'Allemagne

¹²⁰³ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Bishop, 15 avril 1891 p. 257.

¹²⁰⁴ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Extrait consultation Irvine et Hodges, 28 juillet 1890, p. 27.

¹²⁰⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Bishop, 27 juillet 1890, p. 29.

¹²⁰⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Bishop, 28 juillet 1890, listes, p-30-32.

qu’Ackerman cherche à obtenir le plus de preuves afin de conforter la dimension nationaliste de sa stratégie qui consiste à exploiter le sentiment antiallemand.

Bishop n’est toutefois pas seul. Ackerman réclame l’aide de ses principaux agents Anglo-Saxons : Sayce de Liverpool, Turbett de Dublin, MacDougal de Glasgow et Douglas de Montréal. Ils doivent obtenir des affidavits, des déclarations sous serment pré-écrites par la maison mais signées par les associés et agents des principales maisons de Champagne qui déclarent bien connaître le commerce du Champagne, reconnaissent l’ancienneté et la respectabilité de la maison Ackerman-Laurance et la légitimité des publicités des vins mousseux « Saumur-Champagne Ackerman-Laurance »¹²⁰⁷.

Il envoie par ailleurs ses gendres Ludovic De Laulanié et Raoul De Dananche en Angleterre pour battre la campagne et être des intermédiaires privilégiés avec les principaux agents de la maison Ackerman-Laurance, notamment auprès de la maison W.& A. Gilbey, via James Blyth, à Londres.

C’est par James Blyth et le « Panthéon » qu’Ackerman-Laurance intéresse la presse et les pouvoirs politiques anglais. Avec Bishop et De Dananche, la maison Ackerman-Laurance parvient à obtenir le ralliement des Gilbey’s, et donc de la majorité du commerce londonien. Elle obtient par ailleurs une intervention directe dans le conflit par une lettre adressée à Walbaum par un membre de la famille Gilbey afin de tenter de mettre la pression sur le syndicat car comme il l’expose, en attaquant Ackerman-Laurance en Angleterre, le syndicat attaque la maison W.&A. Gilbey et le commerce anglais :

« (...) Nous nous sentons autorisés à exposer devant vous, le Président du Syndicat, notre manière d’envisager cette question et à demander pour elle toute votre considération. (...)

Attendu que nos relations avec les divers membres du Syndicat ont, depuis plusieurs années, été d’une importance considérable au point de vue commercial. (...)

Nous ne pouvons donc nous empêcher de sentir que si quelque reproche est à adresser à ce sujet à M^{rs} Ackerman-Laurance, nous sommes personnellement atteints dans une certaine mesure par ce reproche [il explique avoir introduit les vins mousseux Ackerman-Laurance en Angleterre en 1874]. En effet, si nous sommes entrés en négociations avec

¹²⁰⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, modèle affidavit, p. 61.

la maison Ackerman-Laurance pour la vente de leurs vins, ce fut à la condition formelle que pour chaque bouteille, bouchon et étiquette devaient porter une marque indiquant clairement que le vin était le produit du district de Saumur.

(...) en Angleterre « Champagne » est un terme dont on se sert principalement pour distinguer un vin mousseux d'un vin qui ne l'est pas et sans ce terme explicatif, l'expression « vins de Saumur » ne se fait pas comprendre du consommateur.

(...) Les lois anglaises comme vous le savez, sont particulièrement strictes sur ce point et ont été rédigées avec soin [le lieu d'origine] dans ce but qui protège à la fois le consommateur et le producteur. D'un autre côté, il est bien certain que nos lois ne toléreront aucun empiètement sur les droits d'un commerçant qui en vendant honnêtement et légitimement ses vins, les offre au consommateur sous un nom tel qui [sic] ne laisse dans l'esprit de ce dernier aucun doute quant à leur qualité et place de production.

Il devient donc évident que l'intérêt des membres du syndicat ne consiste pas à s'efforcer de limiter l'usage du mot « Champagne » mais à y voir joindre tels mots qui indiquent clairement la place d'origine et en conséquence, la valeur probable du vin mousseux vendu sous cette désignation »¹²⁰⁸.

Ce dernier paragraphe est tout particulièrement capital car il livre la conception du commerce des vins par les Anglais, du moins de l'un de ses plus importants acteurs, sur la définition de l'origine dans la dénomination des produits : c'est la mention du lieu exact d'origine qui compte car « champagne » indique seulement un produit mousseux et non un territoire clairement délimité. C'est donc par le commerce, par la réputation de ces vins issus de ces lieux exacts que s'établit un classement et une valeur des vins.

Bien entendu, Florent Walbaum réplique et ne peut admettre que le vin de Champagne désigne seulement un vin mousseux car « il y en effet des vins de Champagne qui moussent et d'autres qui ne moussent pas, cela dépend de la façon de les faire ». De plus, seuls la Champagne produisait des vins de Champagne pendant longtemps et son utilisation par les producteurs d'autres contrées est dès l'origine un abus « que l'on a petit à petit cherché à faire passer en habitude »¹²⁰⁹. Toute l'argumentation de Florent Walbaum se concentre alors

¹²⁰⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, Traduction de la lettre W. & A. Gilbey à Walbaum de Reims, (2 juin 1891).

¹²⁰⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, Copie sténographiée de la lettre du président du syndicat de Commerce des vins de Champagne en réponse à W.& A. Gilbey, f°1-2.

sur l'abus et l'usurpation du lieu d'origine aux Champenois mais également auprès du consommateur anglais par les Saumurois :

« (...) les Saumurois ou autres, s'ils n'avaient d'autres intentions que celles de porter à la connaissance du public qu'ils lui offraient en vente des vins mousseux, auraient pu et dû se contenter de la qualifier comme beaucoup d'entre eux le font aujourd'hui, du nom de « VIN MOUSSEUX de SAUMUR » ou « SAUMUR SPARKLING WINE » [souligné dans la source]. Ils auraient été dans leur droit et le consommateur aurait été suffisamment averti. Mais cela n'aurait pas atteint leur but qui était de profiter de la grande réputation du vin de Champagne en revêtissant abusivement leurs vins de ce titre.

(...) Il se peut bien que votre manière de voir sur la question que nous discutons, soit celle du commerce & de la presse de votre pays, mais je persiste à soutenir que cette manière de voir repose sur un abus ou sur une erreur, qui pour ceux qui les mettent en pratique, facilitent les affaires, au préjudice de notre commerce.

Nous ne saurions donc renoncer à nos revendications qui sont fondées sur le droit et l'équité (...) »¹²¹⁰.

Ainsi, pour Florent Walbaum, la Champagne est une désignation d'origine suffisamment précise, antérieure dans la production des vins mousseux et un gage de qualité qui émane d'une contrée déterminée, d'un sol spécial, qui correspond à l'ancienne province de Champagne : nul n'est besoin pour lui d'un lieu précis, lieu-dit ou nom de commune comme critère pour la définition d'origine.

En vue du procès qui doit se tenir à la Cour d'Angers à la fin 1891, les deux parties campent fermement sur leurs positions, malgré les tentatives entreprises par Ackerman-Laurance pour retourner les accusations des Champenois, contester les justifications du syndicat ou faire pression sur son président par l'entrée des Anglais dans la mêlée. C'est sur la réunion des « pièces », des documents servant de preuves, dont Louis-Ferdinand Ackerman ne cesse de demander la collecte et l'envoi, que se fonde le cœur de l'argumentation de la défense (Tableau 27).

En dépit de tout le labeur d'Ackerman et de ses gendres, de Bishop et des agents de la maison, l'arrêt rendu par la cour d'Angers en 1891 rejette point par

¹²¹⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, Copie sténographiée de la lettre du président du syndicat de Commerce des vins de Champagne en réponse à W.& A. Gilbey, f°4.

point la défense et condamne Ackerman-Laurance de Saumur selon les volontés du syndicat de Champagne. Mais tout n'est pas terminé pour l'associé et les partenaires d'outre-Manche.

Tableau 27 : Dossier des pièces produits par Ackerman-Laurance pour la cour d'Angers, 1891

Circulaire du 2 juin 1873, J. N. Bishop annonce son association avec A.L.
Numéro du 12 juin 1873 du « Ridley's Circular » publiant la formation de A.L. Londres
La licence accordée à J. N. Bishop et reçu des droits de Licence
Bordereau réclamant le montant de l' <i>Income-Tax</i> (90-91) et reçus de l' <i>Income Tax</i> , au nom de Ackerman-Laurance de Londres
Loi de 1890 sur les associations en Angleterre
Lettre de St-Marceaux (son désistement)
Anciens affidavits (procès Bouvet)
Nouveaux affidavits
Prix-courants avec cartes, indique la position de Saumur par rapport à la Champagne
Prix-courants W.A. Gilbey
Traduction officielle et imprimés du Trade Mark (Merchandize Marks Act), traduction émane du Ministère du commerce
Annonce Bouvet (dans le <i>Ridley's Circular</i>), cette annonce est faite par un acheteur de Bouvet que sa qualité d'anglais met à l'abri des poursuites des tribunaux français
Annonces du <i>Galignani Messenger</i>
Vœu du Conseil général de Maine et Loire
Changement de publicité de A.L. Saumur en France. Sa publicité pendant l'exposition. Supprimer en France tout emploi du mot Champagne. Vend les produits sous le nom de Saumur
<i>Ridley's</i> du 12 mars 1891, <i>Harpers</i> du 12 mars 1891, <i>The Morning Advertiser</i> , <i>The Carterer</i>
Les plus grands journaux commerciaux anglais contiennent des articles publiés après le jugement du tribunal de commerce de Saumur, sur la question Saumur-Champagne tout en notre faveur.
<i>Le Vignerons Champenois</i> , Lettre d'Ackerman-Laurance, 1 ^{er} mai 1891

Source : OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, p. 279.

4.3. Du jugement de la Cour d'appel d'Angers à la Cour d'appel de Paris (1891-1894)

4.3.1. La décision de la cour d'Angers en décembre 1891 et la réaction Ackerman-Laurance

La Cour d'appel d'Angers, dans son audience publique du 15 décembre 1891, « infirme le jugement du tribunal de commerce de Saumur du deux mars, et statuant à nouveau déclare recevable et fondée l'action intentée au sus nommé par le syndicat du commerce des vins de Champagne à raisons de ses annonces en France et de celles auxquelles il a participé en Angleterre condamne Ackerman-Laurance, sans s'arrêter « aux conclusions (...) dans lesquelles il est déclaré mal fondé et dont il est débouté »¹²¹¹.

Le lendemain et le surlendemain, Louis-Ferdinand Ackerman annonce la nouvelle de la perte du procès à toutes ses agents, partenaires, clients et à toutes les personnes qui ont témoigné de leur sympathie pendant cette affaire et qu'il remercie, ce qui signifie qu'il se résout à accepter le jugement de la cour d'Angers : « nous avons été condamnés sur tous les points et aujourd'hui c'est un délit d'annoncer en Angleterre nos vins comme des Champagnes de Saumur »¹²¹². La condamnation est sévère, sans concession et coûteuse. Le tribunal ne reconnaît pas l'emploi du mot « Champagne » même accompagné de Saumur et condamne Ackerman-Laurance pour en avoir fait usage tant en Angleterre qu'en France :

« (...) ce faisant interdit à Ackerman-Laurance tout usage du mot Champagne pour l'annonce et la vente des vins non récoltés et fabriqués en Champagne, à peine de vingt-cinq francs de dommages intérêts par chaque contravention constatée.

Lui fait spécialement défense d'annoncer les vins qu'il fabrique à Saumur sous le nom de Champagne. Et pour l'avoir fait, soit en France, soit en Angleterre, le condamne en mille francs de dommages intérêts avec l'affichage du présent arrêt à dix exemplaires aux lieux de France que

¹²¹¹ ADML, 2 U 1-515, Arrêt de la cour d'appel d'Angers du mardi 15 décembre 1891.

¹²¹² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Richou, 17 décembre 1891, p. 361.

l'appelant jugera convenable, et insertion dans cinq journaux français à son choix.

Ordonne la restitution de l'amende : condamne Ackerman Laurance aux dépens tant de première instance que d'appel. Liquide ceux d'appel à cent quarante-huit francs cinquante-trois centimes et les distrait au profit de Me Pichard avoué, sur ses affirmations de droit »¹²¹³.

Pour Ackerman, le jugement de la Cour d'Angers est un véritable camouflet et un désaveu de la justice angevine pour l'industrie des vins mousseux. La bataille est perdue et il souhaite mettre fin à cette guerre avec le syndicat de Champagne. Il sait cependant que sa décision ne peut être prise sans consulter ses partenaires anglais. Il s'adresse alors à James Blyth de la maison W.& A. Gilbey en le prévenant que des changements sont à faire dans les publicités : « Aujourd'hui, après un pareil coup, tout est bien confus dans nos esprits. Avant de prendre une décision, je serais très heureux d'avoir vos conseils que Dananche, si vous le permettez, va vous demander dans la première quinzaine de janvier »¹²¹⁴. Quant à l'associé John N. Bishop, ce dernier refuse catégoriquement le jugement de la Cour d'Angers et ne compte pas cesser le combat avant d'avoir l'avis de Louis Gain et de ses *solicitors* Irvine & Hodges sur les chances d'un recours, c'est-à-dire de faire admettre un procès en cassation à Paris. Ackerman voit dans l'entêtement de Bishop bien « des difficultés » mais souhaite tenter la cassation si Gain la lui conseille. Il veut par ailleurs s'exprimer dans les journaux de Maine-et-Loire et la presse spécialisée de Londres afin de défendre son honorabilité tout en évitant de s'exposer à de nouvelles poursuites¹²¹⁵.

L'avocat angevin lui explique la tactique à adopter : Ackerman a deux mois pour faire son recours durant lequel l'exécution de l'arrêt d'Angers n'est toutefois pas suspendue. Il lui conseille de s'y conformer, ce qui implique de faire retirer le mot « champagne » des publicités, mais il lui conseille aussi de retarder le paiement des dommages et intérêts ainsi que des frais dûs aux adversaires : il faut leur laisser les réclamer et ne payer qu'une fois le recours accepté en

¹²¹³ ADML, 2 U 1-515, Arrêt de la cour d'appel d'Angers du mardi 15 décembre 1891.

¹²¹⁴ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à J. Blyth, 16 décembre 1891.

¹²¹⁵ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Gain, 23 décembre 1891, p. 375.

cassation, « agir autrement serait reconnaître l'arrêt et pourrait gêner » le recours¹²¹⁶. Louis Gain ne peut plaider la cause à Paris ; il renvoie Ackerman vers maître Morillot, avocat à la Cour de cassation.

Louis-Ferdinand Ackerman livre son état d'esprit pour le recours à venir et dicte ses conditions à son associé John N. Bishop, ce qui souligne un profond désaccord entre les deux maisons sur la suite à donner à la condamnation d'Angers :

« Ainsi que je vous l'ai dit, je fais ce recours sans espoir aucun et uniquement pour céder à votre désir.

(...) je vous prie donc de tout préparer l'exécution de l'arrêt dans le plus bref délai et dans le sens le plus strict, je veux dire avec la suppression du mot Champagne partout où nous en avons fait l'emploi.

Cela ne vous fera pas vendre une bouteille de moins car nos vins sont connus comme Saumur, et pas autrement, et c'est bien là la cause de toutes les sympathies que nous témoigne le commerce anglais.

Faisant ainsi, nous mettrons au moins fin à ces abominables persécutions.

Certes tout cela est contraire à votre droit strict et je comprends à quel point vous vous sentez outragé.

Pourtant, j'espère que vous ne céderez pas à un sentiment de dignité exagérée, en entrant comme vous me l'avez indiqué dans une voie de résistance qui serais (sic) certainement la ruine de notre association et de notre vieille amitié.

En tous cas ce serait tout un autre ordre d'idée à considérer et si ce nouveau malheur doit m'arriver, je ne veux pas le prévoir aujourd'hui.

Chaque jour suffit à sa peine »¹²¹⁷.

Ackerman désapprouve totalement les attendus de la Cour d'Angers mais il accepte de se conformer aux décisions de la justice car il ne craint pas les conséquences du jugement sur la vente de ses vins mousseux en Angleterre, depuis longtemps associé au nom de Saumur et désormais bien connus de la clientèle. Il redoute en revanche que l'orgueil de Bishop ne le pousse à refuser de retirer le mot « champagne » des publicités, ce qui entraînerait de nouvelles poursuites par le syndicat de Reims et des amendes pour Ackerman-Laurance,

¹²¹⁶ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 1 janvier 1892, p. 393.

¹²¹⁷ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 1 janvier 1892, p. 393-394.

en France. Le 4 janvier 1892, Ackerman fait arrêter toutes les opérations de publicité en cours et demande à Bishop d'attendre l'arrivée de Dananche pour planifier les modifications à apporter sur : les tableaux des gares ; le mot champagne des *window-bills*, des *slips* ; envoyer à la clientèle « les nouveaux documents de publicité avec une lettre ou circulaire les priant de ne plus se servir des anciens »¹²¹⁸. Bishop persiste. Ackerman se trouve alors obligé de le persuader d'une autre manière, en menaçant de dissoudre leur association et d'entrer en procès contre lui, ce qui est un coup de bluff comme il le confie à son gendre De Dananche « (...) il était certainement couvert par le *Trade Mark's*. Puis entre les nouvelles attaques du syndicat et un procès en Angleterre contre notre associé, c'était la ruine et la liquidation de la maison »¹²¹⁹.

Bishop cède. Ackerman ordonne alors à Dananche de procéder au retrait de toutes les anciennes publicités en Angleterre « sans regarder ni aux dépenses ni à la perte de la clientèle car avant tout il nous faut reconquérir la tranquillité et nous mettre à l'abri de nouvelles poursuites champenoises »¹²²⁰. Ackerman engage alors la contre-attaque avec maître Morillot à Paris pour faire accepter le recours en cassation, sans espoir de succès et en engageant des fonds supplémentaires : « en tous cas, jamais nous n'obtiendrons la compensation du préjudice moral et de la perte matérielle que nous vaut cette abominable persécution. Des centaines de mille francs ne les paieraient pas » précise-t-il à Bishop¹²²¹.

Après le jugement de la Cour d'Angers, la maison Ackerman-Laurance réagit à la condamnation dans la presse. Elle envoie pour ce faire une note, un communiqué officiel sous sa responsabilité à plusieurs journaux, en se défendant de toute infraction en Angleterre et de son combat pour la vérité, ce qui annonce le pourvoi en cassation : « l'opinion du commerce anglais est bien fixée à cet

¹²¹⁸ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 4 janvier 1892, p. 395.

¹²¹⁹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à De Dananche, 19 janvier 1892, p. 424.

¹²²⁰ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à De Dananche, 19 janvier 1892, p. 424.

¹²²¹ OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance Saumur à Ackerman-Laurance Londres, 13 janvier 1892, p. 421.

égard et tout le monde comprendra que je tiens à maintenir devant elle la stricte vérité des faits »¹²²².

4.3.2. L'enjeu de l'acceptation du recours par la chambre des requêtes de la Cour de cassation (1892-1893)

Le recours en cassation oblige à sortir de la juridiction du département de Maine-et-Loire et à porter le conflit entre le syndicat de Champagne et la maison Ackerman-Laurance à Paris.

Pour augmenter les chances de faire accepter le recours par la Chambre des requêtes de la Cour de cassation, Louis-Ferdinand Ackerman et maître Morillot travaillent à renforcer le dossier constitué précédemment avec Louis Gain en insistant particulièrement sur la déconstruction du principal argument du syndicat : la signification territorialisée et restrictive de la Champagne, par la démonstration des achats massifs de vins étrangers par les négociants champenois. Ackerman parvient à réunir 142 lettres de courtiers de 22 départements en dehors du Maine-et-Loire, les livres des faillites de Rousteaux, ancienne maison de vin mousseux dont la marque appartient alors à Amiot, et de Rossignol-Douzillé, qui a longtemps travaillé avec Jean-Baptiste Ackerman. Il cherche en outre à obtenir l'inspection des livres de la Régie dont le fils de Walbaum est le chef du camionnage de Reims afin de prouver par les acquits, l'entrée de ces vins tranquilles d'origine étrangère à la Champagne et qui entrent dans la fabrication des vins mousseux¹²²³. Toutes ces pièces viennent grossir le dossier et nourrir le mémoire que Morillot doit rédiger et soumettre au rapporteur de la Cour de cassation, Babinet. Elles sont également partagées avec Max Richard, attaqué par le syndicat, et Chapin qui a fait appel de son procès perdu à Reims en juin 1891. Le président de la Chambre de commerce de Maine-

¹²²² OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, Copie de Note adressée à la presse, p. 392.

¹²²³ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Me Morillot, 6 mai 1892. Il réunit 150 lettres de 24 départements ainsi que 42 affidavits, dont un de l'agent de Moët-et-Chandon à Londres dans sa lettre et les pièces envoyées au directeur du journal *Le Droit* le 26 décembre 1892.

et-Loire, Max Richard, n'a pas qu'une influence locale : il a des relations à Paris et il est le beau-frère du sénateur Blavier¹²²⁴.

Ackerman et Morillot cherchent en effet à politiser le conflit et tentent de connaître la composition des tribunaux de la Cour de cassation afin d'approcher les juges susceptibles de leur apporter un soutien. Ackerman envoie le mémoire de Morillot et une lettre de demande de soutien à des élus et de personnalités influentes du Maine-et-Loire : Persac, Allain-Targé, Bouchard ancien délégué départemental du service phylloxérique du département et professeur d'agriculture à Angers, le banquier Richou, le conseiller général Besnard, les députés Berger et Fairé, le sénateur Merlet. Selon Ackerman, Morillot « cherche à créer dans l'opinion un courant en [sa] faveur » en insistant sur la concurrence allemande et sur la défense de l'intérêt de leur pays, entendu l'Anjou¹²²⁵. Ils utilisent de nouveau les rivalités régionales et les sentiments nationalistes antiallemands.

Le négociant veut surtout mettre le mémoire entre les mains du Saumurois Jules Quesnay de Beaurepaire qui siège en tant que président, second après le premier président, à la Cour de cassation ; il est bien placé pour diffuser le dossier aux amis et il est susceptible d'être un puissant allié au tribunal. Né en 1834 à Saumur, il est très proche du général Chevals, le cousin par alliance de Louis-Ferdinand Ackerman et très connu pour son traitement de l'affaire Louise Michel, de son adresse d'acte d'accusation à l'encontre du général Boulanger et le traitement du scandale du Panama. La nomination de Quesnay de Beaurepaire à la chambre civile de la Cour de cassation en décembre 1892 arrange particulièrement les affaires Ackerman. Ce dernier insiste auprès de Chevals et de Morillot pour obtenir une entrevue car Quesnay de Beaurepaire est un atout de poids à opposer au député marnais Léon Bourgeois, particulièrement actif dans la défense des Champenois.

Les décisions du procès de Chapin, qui se tient avant celui d'Ackerman-Laurance, « frappent davantage l'attention à cause de l'intérêt général qu'elles

¹²²⁴ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Me Morillot, 3 mai 1892. (Suite de OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active)

¹²²⁵ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Persac, 29 septembre 1892.

représentent »¹²²⁶. Chapin perd son procès devant la Cour de Paris, qui confirme le jugement de Reims. Morillot conseille alors de faire un dernier effort auprès de l'opinion publique en Angleterre, les « derniers champions du Saumur Champagnes (sic) » car « certainement après Cassation, si nous perdons, nous serons dans des conditions moins favorables pour appeler sur nous l'attention du public » justifie Ackerman auprès de Bishop¹²²⁷. Il envoie par ailleurs des articles et des pièces à la presse française, parfois sur le terrain de l'adversaire : *Le Vigneron champenois*, *Le Moniteur ridicule*, *La Revue des vins et liqueurs* ou encore *Le Droit*¹²²⁸.

La stratégie adoptée par Morillot et Ackerman avec l'aide des hommes politiques, des membres de la famille à Paris et de Jules Quesnay de Beaurepaire fonctionne, car le rapporteur Babinet, dans son argumentaire du 23 janvier 1893 à la chambre des requêtes, conteste les accusations des Champenois envers les Saumurois, met en avant les fraudes sur l'entrée des vins étrangers dans les vins mousseux, confirme le sens générique du mot « champagne » et souligne que les mots de Saumur et les prix inférieurs suffisent à garantir la provenance et la valeur des vins.

Le 16 février 1893, la chambre des requêtes de la cour de cassation admet donc Ackerman à se pourvoir en cassation en sa chambre civile, ce qui lui redonne de l'espoir ainsi qu'aux partenaires anglais : « Without having absolutey gained the case, this first victory now gives us reason to expect the successful termination of our procès »¹²²⁹. Ackerman veut attendre la présidence de la chambre civile de la Cour de cassation par Quesnay de Beaurepaire car il peut influencer sur la nomination du rapporteur. Ackerman se renseigne et souhaite avoir Crépon, un autre angevin, via le général Chevals et Richou, afin qu'il aille dans le même sens que le rapport de Babinet, ce qu'il ne parvient pas à obtenir.

Le négociant entre par ailleurs en relation avec Eugène Mercier d'Épernay à l'été 1893, que son « indépendance bien connue de (...) caractère [met] au-

¹²²⁶ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Chapin, 27 octobre 1892.

¹²²⁷ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance de Saumur à Ackerman-Laurance de Londres, 20 novembre 1892.

¹²²⁸ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettres Ackerman-Laurance à la presse, 6 janvier 1893.

¹²²⁹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à W. & A. Gilbey, 16 février 1893.

dessus de ces mesquines revendications », pour obtenir des documents sur le transit des vins en futs pour l'Allemagne et l'entrée de vins étrangers chez le propriétaire Champenois¹²³⁰. Mercier se réserve bien de fournir les éléments demandés par Ackerman car il explique que sa maison, et quatre autres, qui ont des succursales en Allemagne, sont épargnées par les attaques du syndicat. Eugène Mercier ne fait plus partie du syndicat¹²³¹ car il en a été expulsé après le traité de commerce franco-allemand de 1885 qui a doublé les droits d'importation des vins de bouteilles de Champagne en Allemagne¹²³². Il a alors créé une succursale à Luxembourg afin de concurrencer les fabricants du Rhin par l'envoi de ses vins en cercles en pays annexé par l'Allemagne afin de réaliser une mise en bouteilles, une fabrication et une commercialisation comme Champagne depuis l'Allemagne, ce qui est évidemment contraire à la définition défendue par Walbaum et le syndicat. Cette succursale est le motif de son exclusion du syndicat. Il regrette la campagne judiciaire contre les Saumurois et dénonce les fraudes imputables au commerce allemand – auxquels il participe – mais en même temps, il a bien conscience que la procédure de Walbaum va engendrer des « retours favorables pour les intérêts champenois »¹²³³. Deux autres Champenois au contraire prennent pleinement parti pour les Saumurois, critiquent le syndicat et fournissent des explications et des chiffres pour mieux dénoncer la responsabilité de l'Allemagne : J. Lallemand et Alex Girard de Reims¹²³⁴.

¹²³⁰ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Veuve Amiot, 18 juillet 1893.

¹²³¹ Liste courte des membres connus du bureau et des membres du syndicat du Commerce des Vins de Champagne en 1891. Bureau : Florens Walbaum, président ; Comte Alfred Werlé, vice-président ; J.C. Burchard Delbeck, trésorier ; Paul Krug, secrétaire ; Henri Lanson, vice-secrétaire. Membres : Charles Armonlet, Reims ; Mathieu Duenzing, Avise ; Adrien Fréminet, Châlons ; Gaston Chandon de Briailles [Moët et Chandon], Épernay ; J. Bollinger à Ay ; Henri Vasnier à Reims. ADML, 222 J 1430, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre Alex Girard à Ackerman-Laurance, 3 mars 1893, p. 54.

¹²³² ADML, 222 J1 430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre J. Lallemand à Ackerman-Laurance, 30 juillet 1893, p. 92.

¹²³³ ADML, 222 J 1 430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre Eugène Mercier à Ackerman-Laurance, 26 juillet 1893, p. 90.

¹²³⁴ « (...) c'est avec peine que je vois notre syndicat dépenser tant d'énergie contre des compatriotes alors qu'il ne fait absolument rien contre des négociants de mauvaise foi qui se servent en Allemagne de nos premières marques de Champagne pour écouler des produits falsifiés et nuisible à la santé (...) ». ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre J. Lallemand à Ackerman-Laurance, 30 juillet 1893, p. 92.

Les espoirs et les efforts d’Ackerman-Laurance sont cependant sapés par la contre-attaque du syndicat qui agit sur le terrain anglais, par l’intermédiaire du député radical de la Marne et ancien ministre de l’Intérieur, Léon Bourgeois. Le syndicat du commerce des vins de Champagne parvient en effet à faire modifier la législation commerciale anglaise sur les importations de vins, méthode précédemment employée pour augmenter les droits d’entrée sur les vins mousseux et baisser ceux sur les vins de Champagne. En vertu de la Convention de Madrid de 1892 qui donne raison à la conception champenoise sur la dénomination et l’origine des vins, le syndicat a fait adopter un *General Order* le 4 septembre 1893 par le « Custom House » qui vise à interdire l’entrée en Angleterre des vins mousseux de Saumur sous la dénomination « Saumur Champagne »¹²³⁵. Ackerman ne cache pas sa déception : « C’est de la part de l’adversaire un coup terrible ; car, outre que cela supprime une partie très importante de notre argumentation c’est aussi tout l’intérêt du procès qui disparaît, puisque à supposer que je puisse encore triompher, je ne pourrais plus jouir du résultat de ma victoire »¹²³⁶. Il se demande alors si la meilleure option n’est finalement pas l’abandon du combat, la négociation avec Walbaum pour l’abandon des dommages et intérêts et des publications en échange de l’abandon de la publication du rapport Babinet¹²³⁷.

Il s’en remet une fois de plus à ses partenaires et clients anglais pour tenter de faire annuler le *General Order*, surtout James Blyth et les Gilbey qui sont proches du premier ministre britannique William Gladstone, un libéral¹²³⁸ ; Gilbey conseille de continuer, notamment par voie de presse anglaise, via le *Harper* ou le *Ridley*. Ackerman accepte d’aller au bout mais il a bien conscience que, sauf abandon du *General Order*, Walbaum a gagné la guerre du Champagne¹²³⁹.

¹²³⁵ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Morillot, 11 septembre 1893.

¹²³⁶ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Morillot, 11 septembre 1893.

¹²³⁷ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à J. N. Bishop & Sons, 11 septembre 1893.

¹²³⁸ G. Harding, « Competition is useless... », *op. cit.*, p. 44-45.

¹²³⁹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à W. & A. Gilbey, 22 septembre 1893.

4.3.3. La confirmation de l'arrêt de la Cour d'Angers par la Cour d'appel de Paris : la fin d'une ère (1894)

Outre le fait que Walbaum et le syndicat, avec l'aide du gouvernement français, sont parvenus à faire modifier la législation des douanes anglaises en leur faveur, Ackerman-Laurance tombe en disgrâce aux yeux du rapporteur Monod nommé pour l'ultime procès. La large publication du rapport Babinet, en dépit de la confidentialité requise et de la restriction de sa diffusion à l'avocat avec une utilisation permise seulement en justice par accord du magistrat, a suscité un rappel à la loi par Monod. Maître Morillot rappelle à l'ordre son client et lui demande de cesser voire de supprimer les publications, en décembre 1893 : « (...) Tout cela me paraît prouver que Mr M. [Monod] est contre nous, et dans votre intérêt même, je puis vous engager à ne plus distribuer, surtout dans la cour, aucun des exemplaires que vous pouvez avoir encore, et même à retirer de la circulation [souligné dans la source] ceux pour lesquels ce retrait serait possible »¹²⁴⁰.

Ackerman-Laurance ne peut pas compter sur le soutien du rapporteur Monod, auquel il aurait préféré Crépon, et qui comme Babinet à la réputation d'être un incorruptible¹²⁴¹. Les actions de Walbaum pour reporter le procès après les vacances judiciaires a permis non seulement de modifier la loi anglaise mais aussi d'attendre le renouvellement de la composition de la chambre civile à la rentrée pour couper les influences angevines à la tête de la Cour de cassation ; c'est le premier président de la Cour de cassation, Charles Mazeau, qui est en charge de la présidence de la Cour civile. Ackerman cherche à entrer dans les bonnes grâces de Mazeau et des conseillers de la chambre civile, par l'action combinée du général Eugène Chevals et du directeur de la compagnie ferroviaire P.L.M. Gustave Noblemaire : par le mariage opportun de sa fille cadette, Germaine, avec le fils cadet de Noblemaire, Jules, Louis-Ferdinand Ackerman

¹²⁴⁰ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre Morillot à Ackerman-Laurance, 4 décembre 1893, p. 114.

¹²⁴¹ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, Le général Chevals à Louis Ackerman, 7 novembre 1892, p. 194 ; ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès de Champagne : correspondance passive et pièces de procédures, lettre Général Chevals à Louis Ackerman, 6 février 1894.

s'est assuré le soutien de l'un des « plus puissants protecteurs dans cette lutte des Champenois contre nous ! »¹²⁴².

Ackerman mobilise les membres de sa famille par alliance installés à Paris. Le mariage parisien de sa dernière fille avec Jules Noblemaire est une aubaine pour l'industriel car « (...) autre circonstance heureuse, il est dans les meilleures relations avec Monsieur le premier Président Mazeau » et ami de maître Morillot¹²⁴³. Eugène Chevals a obtenu d'un conseiller à la Cour de cassation, Lescouné, une liste confidentielle et annotée des membres de la Chambre civile ; avec Gustave Noblemaire, ils approchent plusieurs de ces magistrats en janvier et février 1894. Ils remettent le rapport Babinet à ceux susceptibles de les aider : outre Quesnay de Beaurepaire, moins estimé car peu aimé à la cour, jugé trop politique et Crépon au caractère difficile (en bleu), le général Chevals parvient à approcher six conseillers (en rouge) et Noblemaire trois (en orange) soit la majorité de la chambre civile (Tableau 28).

Pour autant, le général Chevals informe son « cher Louis » que « la cour des requêtes et la cour civile sont presque toujours en état d'antagonisme, de jalousement et s'accusant réciproquement de rendre les jugements ineptes », ce qui laisse peu de chances à l'acceptation du pourvoi et la cassation de jugement rendu par l'arrêt de la Cour d'Angers¹²⁴⁴.

¹²⁴² ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à J. N. Bishop & Son, 27 septembre 1893.

¹²⁴³ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, lettre Ackerman-Laurance à Morillot, septembre 1893.

¹²⁴⁴ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de Champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance, lettre Général Chevals à Louis Ackerman, 6 février 1894, Listes.

Tableau 28 : Composition et commentaires du général Chevals sur la Chambre civile de la Cour de cassation de Paris dans l'optique du procès Ackerman-Laurance, février 1894

Nom	Fonction	Commentaire
Mazeau	Premier président	Magistrat de science moyenne, mais de caractère aimable. Incapable de se laisser circonvenir quoique l'on en dise
Quesnay de Beaurepaire	Président	Peu aimé et peu estimé à la cour composée, en majorité, d'anciens magistrats de carrière qui sont peu disposés à la bienveillance pour les « politiques »
Greffier	Conseiller	Très apprécié – quitte la Cour
Daresté	Conseiller	Magistrat exceptionnellement fort, très écouté, caractère rude et difficile
Reynault	Conseiller	
De Lagrevol	Conseiller	Honnête magistrat. Tout en Dieu. [Rayé de la liste]
Crépon	Conseiller	Caractère difficile et grincheux, serait mieux appelée « crin pon »
Féraud-Giraud	Conseiller	Sourd. S'en va
Monod	Rapporteur	Très bien sous tous les rapports
Rousellier		Inconnu ; Protestant
Faure-Biguet	Conseiller	Inconnu
Durand	Conseiller	Nouveau et peu apprécié dans la magistrature
Villeran de Laguerrie	Conseiller	Ancien président, magistrat « de la vieille roche »
Petiton	Conseiller	Ancien président, magistrat « de la vieille roche »
Ruben de Couderc	Conseiller	Très jeune, très restreint, très intelligent, opportuniste
Faye	Conseiller	Inconnu et parvenu par la politique ; Protestant
Serre	Conseiller	Inconnu et parvenu par la politique
Chevrier	Conseiller	Inconnu et parvenu par la politique

Source : ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès de Champagne : correspondance passive et pièces de procédures, lettre Général Chevals à Louis Ackerman, 6 février 1894, listes.

La Cour de cassation rend son jugement le 9 avril 1894. Elle rejette le pourvoi Ackerman-Laurance formé contre l'arrêt de la cour d'Angers du 15 décembre 1891 et confirme le jugement. Le syndicat du commerce des vins de Champagne, représenté par maître Pichard, gagne le procès qu'il a initié sous la présidence de Florent Walbaum quatre années plus tôt. Le jugement reprend les attendus de l'arrêt de la Cour d'Angers et dans son propre arrêt, après délibération en chambre du conseil, la cour insiste sur trois faits : en référence à l'article 1^{er} de la loi du 28 juillet 1824, elle confirme l'interdiction d'apposer un nom de lieu autre que celui de fabrication même par addition ce qui condamne le « Saumur Champagne » ; pour faire suite, elle constate que le mot champagne n'est pas un terme générique pour désigner un procédé de fabrication mais bien « un vin spécial, récolté et fabriqué dans l'ancienne province de Champagne » qui, utilisé par Ackerman-Laurance visait à égarer l'acheteur ; enfin, Ackerman-Laurance s'est livré à une concurrence déloyale vis-à-vis des producteurs et des vendeurs des vins récoltés et fabriqués en Champagne, source de préjudice qui nécessite réparation¹²⁴⁵.

La maison Ackerman-Laurance est donc condamnée à ne plus utiliser le mot « champagne », seul ou en connexion avec le mot Saumur, pour ses vins et vins mousseux, et pour l'avoir fait, elle doit payer des dommages et intérêts au syndicat, ses frais d'avocat, les frais des procès auprès du trésor public ainsi que le coût des insertions de la décision de justice dans les journaux choisis par le syndicat du commerce des vins de Champagne, en plus de ses propres frais engagés, avocats, et publicités. Bref, tous les frais sont à sa charge, soit au minimum près de 5 800 F, sans compter les futures pertes envisagées par la possible diminution des ventes (Tableau 29).

¹²⁴⁵ B.N.F., *Gallica*, « Reproduction de l'arrêt de la cour de cassation chambre civile du 9 avril 1894, Ackerman Laurance contre syndicat des vins de Champagne, pourvoi contre un arrêt de la cour d'Angers, rendu le 15 décembre 1891 », *Pandectes françaises périodiques : recueil mensuel de jurisprudence et de législation*, Paris, 1895, p. 238.

Tableau 29 : Frais du procès Ackerman-Laurance contre le syndicat du commerce des vins de Champagne à l'issu du rejet du pourvoi par la Cour de cassation, avril 1894.

Intitulé	Montant, en Francs
Frais avocat syndicat Cour de Cassation	264,4
Amende au Trésor Cour de Cassation	187,25
Domages et intérêts	1000
Frais de première instance	14,25
Frais d'appel, taxes et liquidés	3310,67
Honoraires Morillot	1000
Total	5776,57

Source : ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettres du 12, 20, 24 avril-21 et 28 juin 1894.

John N. Bishop en est informé le 9 avril par télégramme et reconnaît le combat, les troubles et toutes les dépenses sans pour autant accepter le jugement : « (...) This decision will entail on you a heavy expense, but so far as your & our trade is concerned in this country, the question of « Saumur Champagne » or « Champagne from Saumur » will not make a difference in our opinion of a single case *per annum* (...) ». Le conflit n'est pas terminé pour lui car il « (...) reste toujours la question d'amour propre ajoutée à celle de "Guerre aux Allemands de la Champagne" »¹²⁴⁶. Par ailleurs, et bien que ce soit la maison Ackerman-Laurance de Saumur qui soit condamnée en France, Bishop ne porte pas à la charge de son ancien associé, duquel il n'est plus qu'un agent, les coûts des affidavits, timbres et autres protestations notariées faites en Angleterre.

Le préjudice financier et surtout moral pour la maison Ackerman-Laurance est immense car la médiatisation du procès, recherchée par Louis-Ferdinand, entraîne la diffusion de l'arrêt de la Cour de cassation. En outre, le procès, dans son cheminement plus que dans son issue, a été la source de désaccords profonds voire de conflits avec John N. Bishop, son associé depuis plus de vingt ans, allant jusqu'à la dissolution de la maison Ackerman-Laurance de Londres et d'après négociations autour de l'agence de Londres.

¹²⁴⁶ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre J. N. Bishop & Sons, 10 avril 1894, p. 127.

Au printemps 1894, la maison Ackerman-Laurance est affaiblit moralement, financièrement et commercialement, d'autant que la production de vin mousseux est compliquée par le phylloxéra qui ravage les vignes en Anjou et dans les départements voisins. Le département de Maine-et-Loire a commencé la reconstruction d'une partie de son vignoble, seulement à partir de 1893-1894 par l'emploi des porte-greffes américains mais de manière limitée car, contrairement aux départements voisins de l'Indre et de la Sarthe les communes sont toujours soumises à l'autorisation préalable du Conseil général et l'on soutient encore le traitement des vignes au sulfure de carbone¹²⁴⁷. Dans ce contexte de crises multiples, Louis-Ferdinand Ackerman réagit et choisit de développer plus encore la maison Ackerman-Laurance, par sa transformation en société anonyme.

En conclusion, la transmission réussie de la maison Ackerman-Laurance a pour conséquence sa profonde transformation pendant trente années par Louis-Ferdinand Ackerman. Si sur le plan de la vie privée, le fils accède à un niveau de vie socio-économique et familiale que n'a jamais pu obtenir ses parents, il ne coupe toutefois pas totalement avec le modèle d'industrie des vins mousseux façon de Champagne créé par Jean-Baptiste Ackerman.

Au contraire, les changements organisationnels, les innovations et les investissements servent à amender et développer la politique d'imitation-distinction : imitation des maisons de Champagne dans leurs procédés, produits et image ; distinction par une stratégie de diversification des types de vins mousseux produits, de Saumur et de Reims, et infériorité des prix par l'ouverture d'une filiale en Champagne. L'ouverture de la maison de Reims et la production de vins mousseux de Champagne par Ackerman-Laurance permet de fonder une solide relation commerciale avec John N. Bishop et de créer ainsi une troisième maison Ackerman-Laurance à Londres pour conquérir le marché des vins de la Grande-Bretagne et des colonies de l'Empire britannique. Louis-Ferdinand Ackerman a réalisé ce que son père avait pressenti dès 1840 : l'Angleterre peut

¹²⁴⁷ ADML, 7 M 74, Crise du Phylloxéra : début de l'invasion et introduction de vignes américaines : correspondance, déclarations de communes phylloxérées, dossier 1893-1894, Copie de lettre du préfet au ministre en réponse de sa circulaire du 29 mars 1894, 3 avril 1894.

offrir de grandes opportunités commerciales et être source d'un enrichissement personnel.

Cependant, la politique d'imitation-distinction de la maison Ackerman-Laurance connaît un premier revers : la maison de Reims est fermée. C'est donc sur les vins mousseux de Saumur et la voie commerciale de Londres que repose la politique entrepreneuriale. Résiliente, la maison crée les marques Brut-Royal et Dry-Royal avec l'aide des Gilbey pour le marché anglais et appuie sa commercialisation par des investissements et des dépenses, notamment dans les premières publicités imaginées. L'amendement de la production par les innovations - gains de productivité, baisse des coûts et augmentation des volumes - et de la commercialisation- constitution d'un puissant du réseau de commerce anglais et de la vente au détail via le plus grand négoce de Londres W. & A. Gilbey - font du vin mousseux Royal, le Dry-Royal surtout, un succès.

Mais en fin de siècle, dans un contexte de crises multiples, de la reconstruction phylloxérique et de faiblesse du marché, le système de fraudes sur lequel repose l'industrie des vins mousseux façon de Champagne de Saumur depuis plus d'un demi-siècle n'est plus toléré. Il est vivement contesté par le principal syndicat champenois ; la maison Ackerman-Laurance est, comme d'autres maisons de vins mousseux du Saumurois, attaquée, condamnée et interdite pour son emploi du mot « Champagne » en Angleterre. La politique du double jeu de l'imitation-distinction des vins mousseux façon de Champagne de Saumur touche à sa fin.

Les causes, les conséquences comme le déroulé du procès mettent à mal la pérennité de l'entreprise familiale. Louis-Ferdinand Ackerman est obligé de transformer sa maison pour continuer l'activité des vins mousseux. Se pose alors la question du modèle organisationnel et du type de politique qu'Ackerman choisit pour réformer l'entreprise, s'émanciper du poids de la Champagne et trouver une voie propre, une identité, à la production et commercialisation des vins mousseux de Saumur face à la montée de la concurrence étrangère.

Chapitre 5 – La Compagnie générale des vins mousseux de Saumur : nouveautés et continuités dans la société anonyme à la fin du XIX^e siècle (1894-1904)

A l'été 1894, Louis-Ferdinand Ackerman n'a plus la maison Ackerman-Laurance de Reims, ni celle de Londres mais il lui reste la maison de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il n'a pas seulement connu de lourdes pertes dans son entreprise mais aussi dans sa famille : tous ses petits-fils sont morts en bas-âge et il n'a plus qu'une petite-fille, Mathilde. En juin 1894, Ackerman n'a que des filles, toutes mariées mais sans enfants. Sa descendance s'arrête avec ses filles et ses gendres. La continuité familiale repose sur son premier gendre, Ludovic de Laulanié, associé aux affaires de la maison Ackerman-Laurance depuis plusieurs années mais la fin de la famille Ackerman est inéluctable : plus que jamais, l'entreprise est contrainte au changement afin d'assurer la pérennité de l'œuvre de Jean-Baptiste Ackerman.

Louis-Ferdinand Ackerman transforme alors la forme juridique de la maison familiale, dont le capital est entièrement entre ses mains, en société anonyme en associant partenaires anglais, membres de sa famille et quelques amis. Les statuts de la nouvelle société impliquent un changement organisationnel et gestionnaire important, à l'origine d'une production de documents légaux, source d'informations sur la vie courante l'entreprise. Divers documents qualitatifs et quantitatifs d'aide à la direction de la compagnie permettent de retracer l'organisation du travail, depuis l'ouvrier et l'ouvrière en caves jusqu'aux administrateurs et au président de la société. En outre, les documents de comptabilité et la correspondance permettent de reconstituer pour la première fois dans le détail l'activité de production et de commercialisation de la marque Royal qui représente la majorité des vins mousseux produits par la maison Ackerman-Laurance. Le changement de statut de la maison Ackerman-Laurance pose alors la question des conséquences sur la production et la commercialisation en fin de siècle, notamment en termes de permanence et de

discontinuité avec la maison familiale sous la direction de Louis-Ferdinand Ackerman pendant quatre décennies.

1. Création et organisation de la société anonyme pendant la première décennie (1894-1903)

1.1. Origines et fondements de la société anonyme

1.1.1. Les conséquences du procès : la dissolution de l'association avec Bishop

John N. Bishop n'est pas à l'origine de l'idée de la dissolution de l'association entre la maison Ackerman-Laurance de Londres et celle de Saumur : c'est Louis-Ferdinand Ackerman. Lors du procès pour l'utilisation du mot « champagne », Raoul de Dananche prévient son beau-père de ménager Bishop et d'avoir à l'esprit qu'une bonne partie du commerce anglais considère que « le jugement de la Cour d'Angers est injuste et contraire aux lois et coutumes ainsi qu'à la langue anglaise. Comment Bishop ne protesterait-il pas ? (...) »¹²⁴⁸.

Cependant, devant les conséquences commerciales, financières et morales de la suppression du mot « Champagne », qui rencontre des « résistances dans l'Inde et l'Australie », et la négation de sa société, considéré par les champenois comme une simple succursale de la maison de Saumur, Bishop refuse de poursuivre l'association : il opte pour la dissolution au printemps 1893 alors que son contrat doit être renégocié et renouvelé. Bishop n'a pas confiance dans le recours en cassation ; il est découragé par la procédure judiciaire et baisse les armes devant des adversaires trop puissants. Il est surtout blessé dans son ego et lésé dans ses droits, comme il l'exprime à Ackerman : « ... Pardon de vous parler si franchement. Je suis votre ami de plus de trente ans & vous

¹²⁴⁸ ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre de Raoul de Dananche à Louis Ackerman, 15 janvier 1892, p. 137.

comprendrez que je ne puis être l'homme du quasi-délit »¹²⁴⁹. Il veut désormais s'associer avec ses fils, Arthur et Sidney. Ce dernier est considéré comme son successeur car il a voyagé en Norvège et en Suède pour le compte de la maison Ackerman-Laurance de Londres¹²⁵⁰.

Bishop père souhaite créer une agence en représentation de plusieurs maisons de vins françaises. La maison de Londres de John N. Bishop est officiellement dissoute et liquidée au mois de juin 1893 et laisse place à une agence dès le 8, pour une durée de dix ans. Il faut noter que la dissolution de l'association et la création de l'agence de John N. Bishop interviennent en même temps que la « transformation de la plus importante maison de vins d'Angleterre, MM. W. et A. Gilbey en une compagnie privée à responsabilité limitée, avec un capital de 36 millions de francs »¹²⁵¹. Ces deux changements dans l'organisation des deux plus importants acteurs du réseau anglais pour la maison Ackerman-Laurance entraînent des bouleversements, à commencer par les conditions commerciales. John N. Bishop devient agent pour la maison Ackerman-Laurance à Londres en échange d'une commission de base 2 % sur tous les vins Dry-Royal et Brut-Royal vendus en France et à l'étranger, promesse orale et ancienne de Dananche en janvier 1892¹²⁵².

L'agence de MM. John N. Bishop & Sons est située à la même adresse que l'ancienne maison Ackerman-Laurance de Londres, au 41 Crutched Friars. Ils sont « agents généraux de la maison Ackerman-Laurance de Saumur pour toute la Grande Bretagne, (...) toutes les colonies et possessions anglaises ainsi que la Chine et le Japon »¹²⁵³. Ils n'ont toutefois pas le droit de représenter d'autres

¹²⁴⁹ ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre John N. Bishop à Ackerman-Laurance, 20 mai 1893, p. 82-83.

¹²⁵⁰ "Sidney is anxious to start for Norway and Sweden but he wishes to remain in charge of the office until my return from St Florent. He is taking a peal interest in the business and has plenty it go. Should anything happen to me you would have a man quite capable of looking after your interests -. Of course he has not my experience but he is a good worker and a keep business fellow". ADML, 222 J 29, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre de John N. Bishop à Ackerman-Laurance, 23 août 1890, p. 15.

¹²⁵¹ « en actions de préférence et actions ordinaires, dont la totalité est pris par les associés de l'ancienne maison (...) aussi des obligations pour une valeur de 14 millions de francs, ce qui porte le capital social à 50 millions de francs, prise aussi par les associés et leurs amis personnels ». B.N.F., *Gallica*, « Correspondances d'Europe et d'Outre-Mer, Angleterre, Londres », *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1893, 20 juin, p. 552.

¹²⁵² ADML, 222 J 1430, Fonds A-L, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance passive, lettre John N. Bishop à Ackerman-Laurance, 20 mai 1893, p. 82-83.

¹²⁵³ B.N.F., *Gallica*, « Correspondances d'Europe et d'Outre-Mer, Angleterre, Londres », *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1893, 20 juin, p. 552.

maisons de vins mousseux mais ils peuvent avoir trois agences supplémentaires pour d'autres type de vins¹²⁵⁴. L'agence qui associe John et ses fils Sidney et Arthur Bishop a le monopole des ventes dans les territoires cités avec une commission dont l'importance est proportionnée à la valeur des vins ; la plus forte est de 12,5% sur les ventes de Dry-Royal, Brut-Royal et Royal sauf en cas de vente à commission à un acheteur ou à l'agent : leur propre commission est réduite à 10% pour les Royal et de moitié pour les autres qualités.

Le contrat du 8 juin 1893 entre Ackerman-Laurance et Bishop & Sons accorde dans son article 5 une commission « spéciale » de 2 % qui va plus loin que celle prévue en janvier 1892. Elle porte sur toutes les ventes de toutes marques, y compris à Gilbey et les agences de Liverpool, Dublin, Glasgow, c'est-à-dire les ventes les plus importantes Outre-Manche. De plus, elle touche 2% de base sur la vente des Dry-Royal et des Brut-Royal, sauf les Royal, en France et dans le monde. En contrepartie, c'est à la maison Ackerman-Laurance que revient d'établir chaque année le prix des cuvées (article 3) mais la publicité est gérée par l'agent, soumise à l'approbation et à la charge d'Ackerman-Laurance (article 7). Le contrat d'agence est rapidement rendu caduc au lendemain de la modification de la législation anglaise sur les champagnes et du rejet de l'appel Ackerman-Laurance en cassation le 9 avril 1894. Paul Aubert et Ludovic de Laulanié sont envoyés à Londres pour discuter avec Bishop et évoquer « tous les vieux sujets avant l'entrée en vigueur des nouveaux arrangements ». John et Sidney Bishop font alors des propositions de modification à leur contrat, mais elles ne sont pas discutées et appliquées avant la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme, « Compagnie générale des vins mousseux de Saumur (maison Ackerman-Laurance)»¹²⁵⁵.

Dès le mois d'octobre 1894, John Bishop programme un voyage à Saumur car il souhaite discuter avec Louis-Ferdinand Ackerman des rumeurs sur la

L'Irlande est également citée mais le contrat établit le 8 juin 1893 raye l'Irlande de l'art. 1^{er} sur les lieux et la durée de l'agence.

¹²⁵⁴ Il s'agit la maison Boiteau et Co d'Angoulême pour les vins de Cognac, celle de Beylot et Co de Libourne pour les vins de Bordeaux et une autre, non encore déterminée en 1893, pour la vente de Xérès ou de Porto. ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance ; Contrat entre L. Ackerman-Laurance et Mrs J.N. Bishop and Sons Londres, 8 juin 1893, Saumur.

¹²⁵⁵ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance, lettre de J.N Bishop & Sons à Ackerman-Laurance, 9 avril 1894.

transformation de la maison en société anonyme¹²⁵⁶. Le passage à la société anonyme entraîne la modification des contrats avec les agents et John N. Bishop veut renégocier le sien en obtenant plus d'avantages, notamment sur la durée du contrat, le nombre d'agences, les commissions et la possibilité de continuer le contrat avec son fils en cas d'absence ou de son décès. Il est vrai qu'une partie du capital social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur est largement ouverte aux Anglais.

1.1.2. La création de la société anonyme : fondateurs, capital, actionnaires et organisation

Les trois principaux acteurs de la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme sont Louis-Ferdinand Ackerman, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié. Ils constituent les trois associés fondateurs et rédigent les statuts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur avec le notaire Frédéric Lelièvre à Saumur, pour une constitution en date du 30 novembre 1894.

Le capital social est de 3 millions de francs : c'est, en comparaison, à peine 6 % du capital social de W. & A. Gilbey. Le capital est divisé en 6 000 actions de 500 F chacune. Elles sont de trois catégories : 2 000 actions de 1^{ère} priorité avec dividende-intérêt annuel de 5 % ; 2 000 actions de 2^{ème} priorité avec dividende-intérêt annuel de 6 % ; 2 000 actions ordinaires avec un droit aux bénéfices nets, sur son excédent, c'est-à-dire après tous les prélèvements dont le maximum de 25 % pour la rémunération de la gestion active de la société par les administrateurs délégués, l'alimentation du fonds de prévoyance et d'un fonds d'amortissement au capital social : le seuil du dividende de ces actions ordinaires est fixé à 10 %¹²⁵⁷. Ackerman et Aubert se sont réservés 4 000 actions en représentation de leurs apports en nature, et seules 2 000 actions restantes sont ouvertes à la libre souscription dont 46 % sont en fait souscrites par les trois

¹²⁵⁶ « There are various rumours in the market as to the reason of your going into a Company. This I will speak about when I see you ». ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Procès intenté par le syndicat des vins de champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance, lettre Bishop & Sons à P. Louis Ackerman, 6 octobre 1894.

¹²⁵⁷ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme : constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

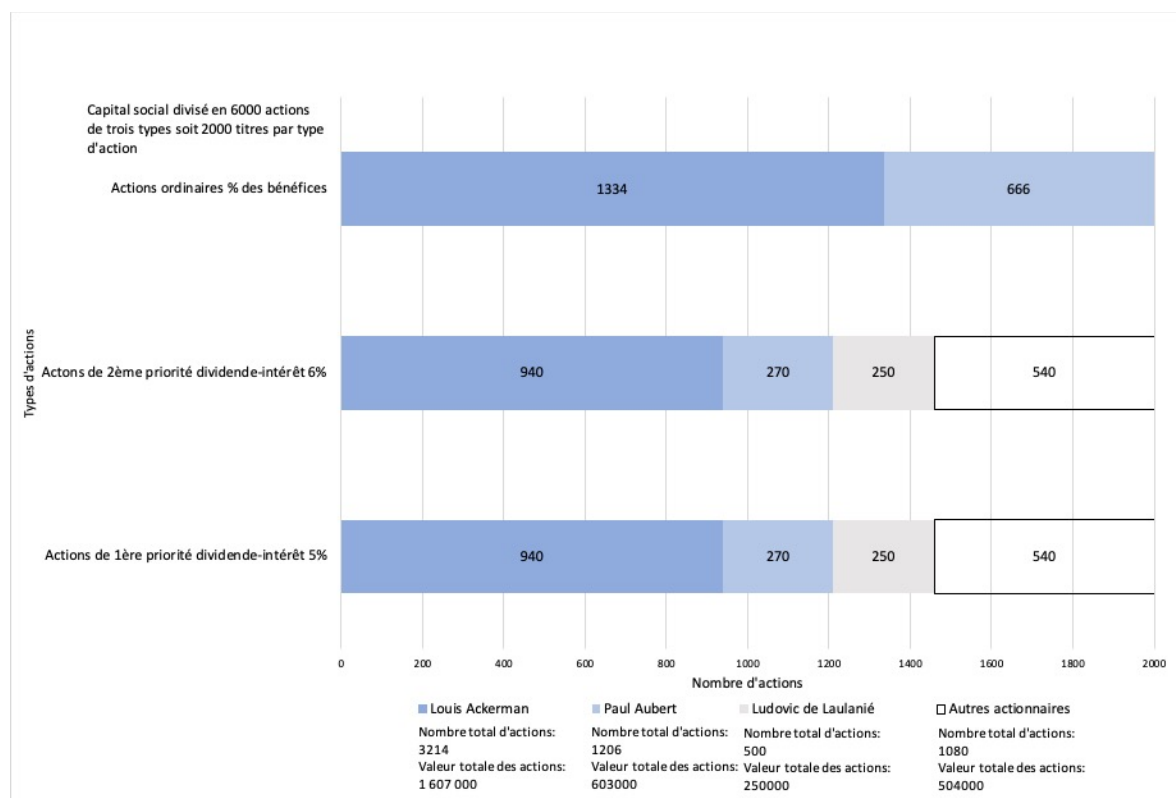
associés fondateurs. Il reste alors 1 080 actions, moitié en action de première priorité à 5 %, moitié en action de deuxième priorité à 6 %, dividende fixe sur la valeur des actions, car toutes les actions ordinaires ont été contractées par Ackerman et Aubert : celle-ci sont les plus risquées car le dividende n'est pas certain en cas de bénéfice net faible mais ce sont celles qui rapportent le plus par actions, en cas de bénéfices nets importants¹²⁵⁸.

Le Graphique 11 détaille le nombre d'actions détenues par chacun des trois associés fondateurs dans chaque catégorie d'actions, le nombre et la valeur totale des actions pour chacun. Louis-Ferdinand Ackerman détient près de la moitié des actions de 1^{ère} et de 2^e priorité et plus de 66% des actions ordinaires : il est ainsi l'actionnaire majoritaire avec 53,6% du capital social (1 607 000 F) bien loin devant les 20,1 % de Paul Aubert (603 000 F) et les 8,3% de Ludovic de Laulanié (250 000 F). Ils possèdent ensemble 4 920 actions sur les 6 000 soit 82% du capital social de la Compagnie général des vins mousseux de Saumur : malgré l'ouverture aux actionnaires étrangers, le capital demeure pour 62% entre les mains d'Ackerman et de son gendre de Laulanié qui de fait, est placé comme le successeur désigné, en concurrence avec l'associé de longue date Paul Aubert.

La répartition des 4 920 actions entre les trois fondateurs est réalisée en contrepartie de leurs apports respectifs en nature et en espèces pour la création de la Compagnie. Ackerman veut intégrer son bras-droit depuis plus de trente années, Paul Aubert, et faire entrer son gendre, Ludovic de Laulanié : ce dernier apporte en espèces la somme de 250 000 F. Ackerman cède une partie de son capital pour constituer celui de la Compagnie qui, à l'origine, lui appartient entièrement.

¹²⁵⁸ ADML, Fonds A-L, 222 J 2, Société anonyme : constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

Graphique 11 : Répartition du capital social par catégorie d'actions et actionnaire en 1894



L'apport en nature le plus important est la valeur morale de la société Ackerman-Laurance : « le nom d'une maison, la réputation de ses produits, la popularité de sa marque, l'étendue, la qualité, l'attachement de sa clientèle, sont choses qui sont dans le commerce, comme on dit dans la langue du droit (...) les fondateurs se sont renseignés en France et en Angleterre »¹²⁵⁹. La valeur morale est estimée à 1 million de Francs dont 667 000 F sont attribués à Louis-Ferdinand Ackerman, dans la proportion des 2/3, et le dernier 1/3, soit 333 000 F, attribué à Paul Aubert. La valeur morale représente alors 41,5 % des apports d'Ackerman et 55 % de ceux de Paul Aubert qui amène, en sus, des espèces (35 %) et des immeubles (10 %) : le capital d'Aubert réside donc essentiellement dans sa contribution à la valeur morale de la société mais c'est

¹²⁵⁹ ADML, 222 J 2, Fonds, A-L, Société Anonyme, constitution, Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts, 18 décembre 1894.

Ackerman qui s'en octroie la majeure partie et ainsi que celle des valeurs immobilières et la totalité des valeurs mobilières.

C'est la valeur des marchandises qui devrait normalement constituer le plus important de ses apports, devant la valeur morale, mais seule une petite partie a été volontairement prise en compte. Les marchandises sont en réalité payées à Louis-Ferdinand Ackerman par les espèces versées par Aubert (210 000 F), De Laulanié (250 000 F), par les actions ouvertes à souscription (540 000 F) et les obligations (400 000 F) soit 1 400 000 F ; viennent ensuite les comptes courants débiteurs (16,5 %) et les immeubles (15,6 %).

Le détail des immeubles est donné dans les statuts¹²⁶⁰. Un plan a sans doute été dressé à l'occasion car toutes les désignations, notamment les caves et les 75 ares de terrain, ne font pas référence à la nomenclature du cadastre mais à de simples numéros (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). L'essentiel de la valeur et de l'intérêt des immeubles réside dans les 75 ares de terrains avec ses diverses constructions et les 2 hectares 40 ares de caves dont 13 800 m² de caves aménagées, « véritables docks couverts (...) éclairés cependant, d'une température en toutes saisons favorables aux vins »¹²⁶¹. Terrains, bâtiments et caves représentent 72 % de la valeur des immeubles. Louis-Ferdinand Ackerman comme Paul Aubert profitent de la constitution du capital de la compagnie pour apporter des immeubles de Saint-Hilaire-Saint-Florent qui n'entrent pas tout à fait dans la production ou la commercialisation des vins mousseux, comme les jardins potagers et les prés mais qui sont loués en fermage, peut-être à des ouvriers, ou qui fournissent paille et foin pour les chevaux de traits qui servent au transport. Les apports en nature et en espèces des fondateurs s'élèvent ensemble à 2 460 000 F, ce qui laisse 540 000 F, en 1080 actions de 500 F, ouvertes à la souscription d'autres actionnaires.

¹²⁶⁰ ADML, 4 Q 14 973, vol. 1560, case 66, 7 février 1895, Société (apport immobilier), 310 000 F. Le détail est également donné dans l'étude du géomètre Paul Taveau-Nicolas déposée auprès du notaire Lelièvre du 5 novembre 1894.

¹²⁶¹ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme : constitution, *Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts*, 18 décembre 1894.

Tableau 30 : Apports en nature et en espèces des fondateurs au capital social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, novembre 1894

Nom	Apport	Désignation	Détail	Part désignation / total actionnaire	
				Valeur en francs	
Louis-Ferdinand Ackerman	En nature	Immeubles		250000	15,60%
			Grandes et belles caves à Saint-Hilaire-Saint-Florent de 13800m2 avec lignes ferrées à voie étroite, plaques tournantes, lumières électriques, etc.	138000	
			75 ares de terrain en nature de jardin anglais, cours, entre les caves et la route de Saumur à Gennes avec 10 constructions, Saint-Hilaire-Saint-Florent	42000	
			2 hectares de terre en vigne, dit Le Clos, sur le coteau, Saint-Hilaire-Saint-Florent		
			2 jardins potagers au port		
			86 ares 64 centiares de pré dit Pré de Presles, près le pont de Saint-Hilaire-Saint-Florent		
			57 ares 20 centiares de terre aux bas Mortains, Saint-Hilaire-Saint-Florent	70000	
		Matériel, outillage bureau		72875,2	4,50%
		Effets de commerce à recevoir		137576	8,60%
		Comptes courants débiteurs		264645	16,50%
		Espèces en caisse		5521,73	0,30%
		Marchandises	Une partie des 1.400.000f.	209382	13,00%
		Droits mobiliers	Valeur morale, Clientèle	667000	41,50%
<i>sous-total Ackerman</i>				<i>1607000</i>	<i>100%</i>
Paul Aubert	En nature	Immeubles		60000	10%
			Une maison d'habitation à Saint-Hilaire-Saint-Florent		
			2 jardins avec un port entre deux		
		Droits mobiliers	Relations, clientèle, crédit valeur morale	333000	55%
		Espèces		210000	35%
<i>sous-total Aubert</i>				<i>603000</i>	<i>100%</i>
Ludovic de Laulanié	Espèces			250000	100%
Total trois associés fondateurs				2460000	82%
Total capital social				3000000	100%

Source : ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme, Constitution, Rapport de Maurice Roger, commissaire spécial nommé par l'AG du mercredi 12 décembre 1894 sur les apports en nature, attributions et les avantages stipulés aux statuts, 18 décembre 1894

Le reste du capital social (18%) est détenu par des individus bien connus de la maison Ackerman-Laurance : des collaborateurs, des employés, des proches d'Ackerman et d'Aubert mais également par un nombre conséquent de

partenaires anglais, à dessein. Le Graphique 12 synthétise les données sur ces autres actionnaires : nous en dénombrons 31, dont deux femmes, qui détiennent ensemble 1 080 actions de première et de deuxième priorité ; la majorité des actionnaires détiennent un nombre égal d'actions de 1^{ère} et de 2^e priorité.

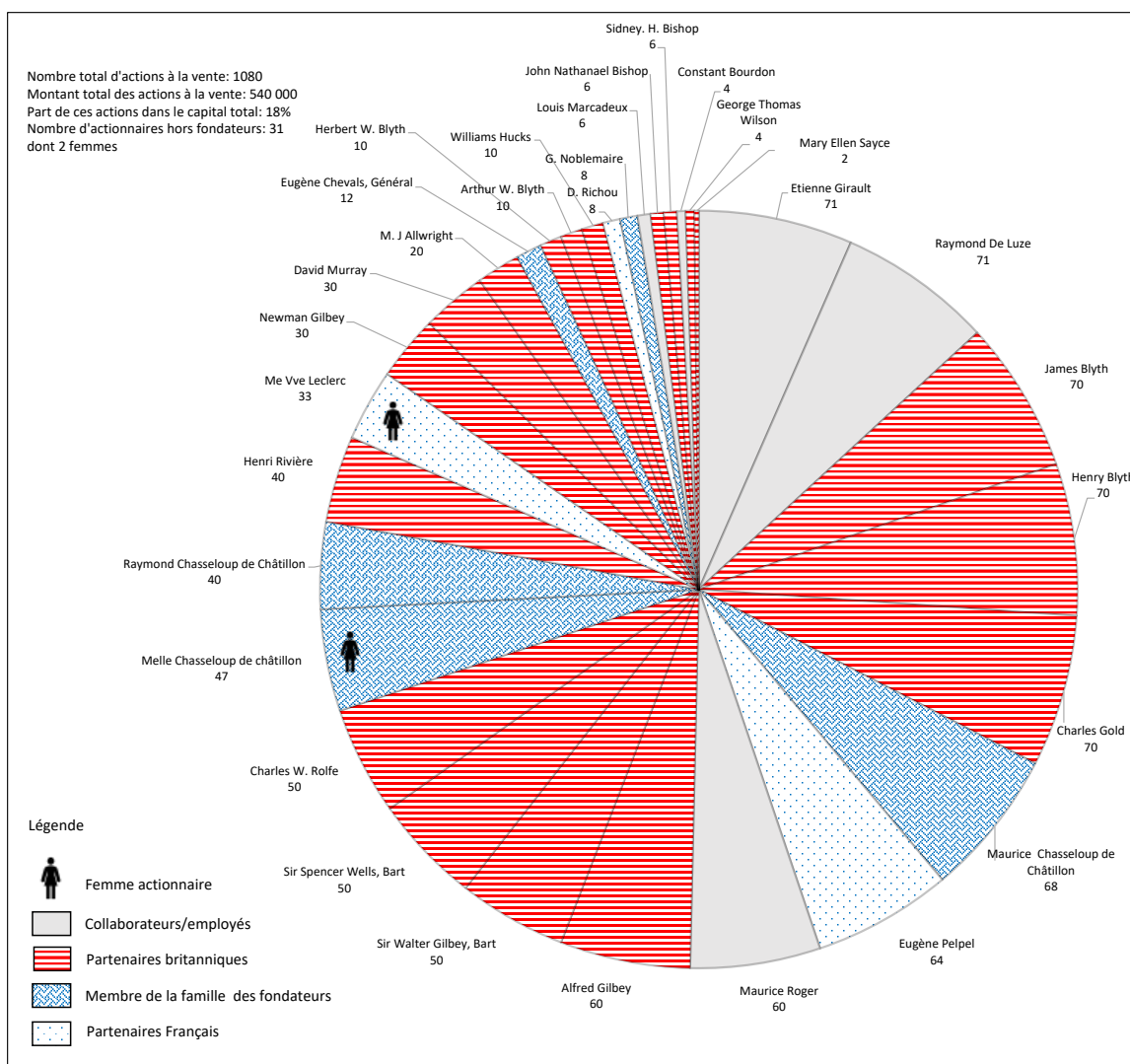
Les collaborateurs de la maison Ackerman-Laurance (en gris), Étienne Girault et Raymond de Luze détiennent chacun 71 actions et sont suivis de près par les administrateurs de la maison W. & A. Gilbey, James et Henry Blyth, Charles Gold qui détiennent 70 actions chacun. Maurice Roger détient quant à lui 60 actions mais Louis Marcadeux n'en détient que 6 et Constant Bourdon seulement 4. Des notables proches d'Ackerman comme le négociant de Paris Pelpel, la Veuve Leclerc à Saumur et le banquier Richou à Angers achètent également quelques actions ainsi que des membres de sa famille par alliance, le général Chevals et Gustave Noblemaire mais pour seulement 10 et 8 actions. Il s'agit surtout pour Ackerman de les associer aux bénéficiaires de la Compagnie afin de les remercier de leur aide lors des procès. C'est Paul Aubert qui mobilise le plus sa famille, celle de son épouse née Chasseloup de Châtillon : Maurice et Raymond, ses beaux-frères, ainsi qu'une fille mineure Chasseloup de Châtillon. Le nombre d'actions qui appartient à la belle-famille Paul Aubert est important et nous nous étonnons de ne pas voir, du côté de la famille Ackerman, plus de membres actionnaires comme son gendre Raoul de Dananche ou ses propres filles. Plus surprenant encore, l'ancien associé de la maison Ackerman-Laurance de Londres, John N. Bishop et son fils Sidney, ne souscrivent qu'à six actions chacun. Au contraire, les autres partenaires anglais, agents et clients, surtout les hommes du Panthéon de la maison W. & A. Gilbey, souscrivent massivement aux actions de la Compagnie, ce que souhaitent les trois actionnaires majoritaires.

Les actionnaires anglais sont préférés aux français car ils ont une importance commerciale pour la Compagnie : ceux qui sont entrés au capital de ont été « choisis » comme pouvant participer au développement du chiffre d'affaires de la société. L'annonce d'actions à souscrire a certes été rendue publique par voie de presse, ainsi que toutes les informations sur la création de la société anonyme, mais seulement dans le journal local *L'Écho Saumurois*¹²⁶².

¹²⁶² ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme, Constitution, Journal *L'écho saumurois* en date du vendredi 7 décembre 1894, n°284, 53^e année.

Cependant, les actionnaires ont surtout été sollicités directement par les fondateurs par correspondance¹²⁶³.

Graphique 12 : Répartition et identité des actionnaires de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, non compris les trois actionnaires fondateurs, 1894-1895



Source : ADML, 222 J 36 et 4, Fonds A-L, Correspondance active avec les actionnaires

¹²⁶³ « (...) non pas que nous ne puissions trouver facilement et sans dépréciation des preneurs en France, mais parce que tous les porteurs anglais ont été choisis comme pouvant être d'une grande utilité au développement de nos affaires, et qu'il y a dès lors intérêt pour nous à les conserver comme actionnaires ». ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 mai 1895.

Les actionnaires britanniques constituent un groupe de poids après les actionnaires fondateurs (18 sur 34) : ils détiennent ensemble près de 10% du capital social de l'entreprise, ce qui n'est pas négligeable car ces partenaires commerciaux n'avaient aucun droit sur la maison Ackerman-Laurance avant 1894. Par ces actions, ils entrent dans l'arrière-boutique mais Ackerman et Aubert souhaitent les intéresser au développement de la Compagnie car ce sont aussi des agents et des clients : plus ces acteurs travaillent à l'augmentation de la vente des vins mousseux, plus ils peuvent espérer obtenir des bénéfices et des dividendes conséquents. Les hommes du « Panthéon », le siège social de la compagnie W. & A. Gilbey à Londres, représentent presque la moitié de ces actionnaires britanniques : ils détiennent 63% de la valeur des actions ouvertes et plus de 6% du capital social total. James et Henry Blyth sont les neveux de Walter et Alfred Gilbey par leur mère, née Caroline Gilbey. James Blyth, bientôt Baronnet comme Walter Gilbey, est le directeur de la « wine merchantile firm W. & A. Gilbey Ld » avec Henry et Charles Gold. Il semble que deux membres de Blyth, peut-être des frères ou des fils, Arthur et Herbert, sont également actionnaires. Les frères fondateurs de la plus importante Compagnie de commerce de vin et spiritueux en Angleterre, Sir Walter, alors baronnet, et son frère cadet Alfred Gilbey sont également actionnaires tout comme Newman Gilbey, un frère ou un fils d'Alfred. Enfin, il faut noter la présence éminente d'un autre baronnet, fils du médecin de la Reine Victoria, Sir Arthur Spencer Wells. Enfin, en dehors des Bishop, il faut noter les agents de Dublin Allwright et la femme de l'agent de Liverpool Sayce alors décédé.

En plus des 6 000 actions pour constituer le capital social de 3 millions de francs, la société émet 800 obligations de 500 F, nominatives ou au porteur, contre un dividende-intérêt de 4% par an, payable par trimestre, soit 400 000 F. Ainsi, sécurité du capital et responsabilité de l'emprunt ne dépendent plus de la seule et entière responsabilité de Louis-Ferdinand Ackerman qui peut déléguer la majeure partie de l'administration de la compagnie, bénéficier tous les six mois de ses dividendes et sécuriser son capital. Il est possible que l'idée de transformer sa maison en société anonyme, avec des responsabilités limitées, lui ait été inspiré par la propre transformation de la société de Walter et Alfred Gilbey en 1893 car la « vaste transformation s'est faite pour faciliter les

dispositions prises par la famille Gilbey, dont un des membres est décédé il y a quelques temps », d'après la justification donnée par les journaux¹²⁶⁴.

Enfin, c'est peut-être le général Eugène Chevals, cousin de Louis-Ferdinand Ackerman et actionnaire, qui, en citant très approximativement le poète Nicolas Vauquelin des Yveteaux, donne la raison du passage de la maison en société anonyme¹²⁶⁵: se retirer progressivement des affaires pour profiter de ses vieux jours. Ackerman ne se retire toutefois pas entièrement de la société ; si son administration et gestion est désormais déléguée, il en devient le président.

Les statuts de la société prévoient un conseil d'administration d'au moins trois membres, cinq au maximum, nommés par l'assemblée générale pour six ans. Lors de la première assemblée constituante du 12 décembre 1894, les administrateurs ne sont pas nommés mais les statuts sont lus, la souscription et la répartition du capital social sont expliquées et un commissaire, Maurice Roger est nommé pour effectuer les vérifications nécessaires et établir les rapports¹²⁶⁶. La deuxième assemblée constituante du 24 décembre 1894 a en revanche pour but, outre d'entendre le rapport du commissaire sur les apports en nature et avantages et de voter sur ses conclusions, de confirmer la nomination pour six années de Louis Ackerman, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié aux fonctions d'administrateurs (Annexe 25)¹²⁶⁷. Il ne pouvait en être autrement car les statuts exigent que les trois administrateurs possèdent au moins 400 actions ordinaires, 200 actions de première priorité et 200 actions de deuxième priorité, actions obligatoirement nominatives, inaliénables pendant la durée des fonctions et déposées à la caisse sociale en garantie de leur gestion. Ludovic de Laulanié ne possède pas d'actions ordinaires au moment de la constitution mais par une cession d'Ackerman et d'Aubert, il devient troisième administrateur. Les statuts prévoient par ailleurs des 4^e et 5^e administrateurs sous conditions de la moitié du

¹²⁶⁴ B.N.F., *Gallica*, « Correspondances d'Europe et d'Outre-Mer, Angleterre, Londres », *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1893, 20 juin, p. 552.

¹²⁶⁵ « Tu vas jouir, enfin, de la vie pour toi-même et c'est le moment, en faisant allusion à la seconde bonne nouvelle de ta lettre, de te rappeler les "souhaits" d'un vieux poète du siècle dernier : "avoir peu de parents, moins de train que de rente : rechercher en tous temps l'honnête volupté ; contenter ses désirs ; maintenir sa santé, son âme de soucis et de vices exempté : avoir bien plus d'amour pour soi que pour sa dame ; rechercher la campagne, la musique et les vers ; une table bien servie et de peu de couverts ; des amis, des enfants et surtout... pas de femme ! ». ADML, Fonds A-L, 222 J 905, Correspondance des administrateurs, lettre du général Chevals à Louis Ackerman, 3 novembre 1894.

¹²⁶⁶ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, *L'Écho Saumurois*, n°284, vendredi 7 décembre 1894, annonce.

¹²⁶⁷ ADML, 222 J 2, Fonds A-L, *L'Écho Saumurois*, n°291, samedi 15 décembre 1894, annonce.

nombre d'actions exigé pour les trois premiers, dans les mêmes conditions et uniquement par cession d'actions ordinaires par les administrateurs, ce qui signifie que ce sont Ackerman, Aubert et Laulanié qui donnent la possibilité d'être 4^e et 5^e administrateur. En outre, les statuts autorisent des sous-directeurs : ils doivent posséder 33 actions de 1^{ère} et de 2^e priorité sous cautionnement des administrateurs et dépendent, pour leur traitement, du conseil d'administration.

L'article 27 des statuts précise très clairement que le conseil d'administration « a les pouvoirs les plus étendus sans limitation et sans réserve pour la gestion et l'administration des affaires de la société »¹²⁶⁸. Seuls les administrateurs sont membres du conseil d'administration mais Étienne Girault et Maurice Roger, actionnaires et hommes bien connus d'Ackerman, assistent aux réunions avec voix consultative. Le conseil se réunit la troisième semaine de chaque mois. Dans ce conseil d'administration, Paul Aubert est nommé administrateur délégué « pour la direction et gestion générale des affaires courantes de la société » ; il choisit Étienne Girault comme sous-directeur : ce dernier bénéficie d'un traitement annuel de 10 000 F et de 5 % sur le bénéfice net avant réserve moins 1 000 F pour le logement sur place. Maurice Roger est nommé secrétaire général (Annexe 25). Les fonctions d'administrateurs sont gratuites (art. 32) mais le conseil a le droit de prélever chaque année jusqu'à 25 % des bénéfices nets pour rémunération des soins dans la gestion active de la société apportée par l'administrateur-délégué (art. 33), ce qui impacte seulement les dividendes des administrateurs¹²⁶⁹. Seul Paul Aubert est rémunéré puisqu'il est le seul administrateur délégué. Il est donc celui qui cumule le plus de nature de revenus de la société : dividendes de ses actions ordinaires, de 1^{ère} priorité, de 2^e priorité, 71 obligations et le maximum de 25 % sur les bénéfices nets, sans compter ses autres sources de revenus pour la maison Ackerman-Laurance et d'autres titres mobiliers, dont ceux de la société Gilbey. Ses intérêts et responsabilités dans les affaires de la maison de vins et spiritueux de Londres sont évoqués mais il est autorisé : « (...) à continuer de s'occuper des affaires et opérations de cette maison, de leur donner le temps et les soins qu'il jugera convenables sans avoir à en faire compte à la Cie Gle [Compagnie Générale] des

¹²⁶⁸ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux, art. 27.

¹²⁶⁹ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux, art. 32 et 33.

vins mousseux de Saumur, le tout, bien entendu, en tant que les affaires de cette maison ne nuiront pas à celles de la société des vins mousseux de Saumur »¹²⁷⁰. Cette situation ne pose alors pas de soucis à Ackerman car Aubert est le meilleur homme à la fois pour administrer la maison de Saumur et pour la commercialisation des vins en Angleterre et dans le monde par ses liens avec les Blyth et les Gilbey. Paul Aubert administre alors pendant dix ans la Compagnie avec une politique de continuité de la stratégie de la maison Ackerman-Laurance, surtout depuis la création des Royal en 1882, tournée vers l'Angleterre.

1.2. Au cœur de l'administration de la Compagnie sous Paul-Aubert (1894-1904)

1.2.1. Les grandes décisions

Le président du conseil d'administration est Louis-Ferdinand Ackerman mais Paul Aubert, son ancien bras droit dans la maison Ackerman-Laurance et homme bien connu des actionnaires, à tous les pouvoirs pour l'administration et la gestion de l'entreprise avec toutefois des délégations de tâches au sous-directeur Étienne Girault et au secrétaire Maurice Roger¹²⁷¹.

Une fois administrateur délégué, Aubert finalise les opérations financières : il met en marche le rachat des marchandises de l'ancienne maison Ackerman-Laurance par la compagnie au prix de 1 400 000 F avec l'approbation des actionnaires. Il lance en outre l'emprunt par l'émission des obligations et se lance dans la renégociation du contrat avec Bishop & Sons.

a) Changements dans la production

Sur le plan social, il commande dès février 1895 un rapport pour contracter une « assurance contre les accidents dont les ouvriers pourraient être victimes »,

¹²⁷⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du conseil d'administration, 4 février 1901.

¹²⁷¹ Il s'agit principalement des opérations courantes telles que les correspondances, acquits, mandats, endos, retrait de fonds et de valeur.

trois ans avant la loi de 1898 sur les accidents du travail¹²⁷². Le premier contrat est signé auprès de la Winterthur, « société Suisse d'assurance contre les accidents », qui entre en vigueur dès le 1^{er} décembre 1895 pour une prime annuelle de 1,1 % sur le coût total des salaires d'ouvriers, soit 660 F par an. La police d'assurance comprend des indemnités en cas d'incapacité temporaire de travail, d'invalidité ou de décès, calculées selon le salaire moyen de l'accidenté et qui assure un revenu minimum, la prise en charge des soins médicaux et des médicaments. Elle prévoit notamment la prise en charge « des accidents causés par la chute et l'éboulement des immeubles » sur l'ouvrier dans le cadre de son travail, un article particulier lié au travail dans les caves¹²⁷³. Une assurance existe également contre les incendies et les explosions pour couvrir les bâtiments et les marchandises exposées aux risques d'incidents des bougies, de l'électricité et du gaz, contractée auprès de La Nationale de 1895 à 1914. La police d'assurance sur les accidents est régulièrement contractée auprès de différentes compagnies comme la Société Générale ou La Zurich¹²⁷⁴.

Paul Aubert soumet les grandes questions et les prises de décisions importantes au conseil d'administration auquel il rapporte les dernières données sur l'état de la production et de la commercialisation. Pour suivre la production, Aubert crée des rapports de sous-comités qui doivent se réunir chaque deuxième semaine tous les mois afin de nourrir le rapport général pour la réunion du conseil d'administration qui a lieu chaque troisième semaine du mois. Les rapports des sous-comités font état des bouchons, des vins en pièces et en bouteilles, de la comptabilité et des contentieux¹²⁷⁵. Ces registres sont tenus par le caissier, Monsieur Jouanne. C'est en effet au conseil d'administration de décider des achats en vins à réaliser, de planifier les cuvées et le tirage de l'année et donc de gérer l'achat des bouteilles auprès des verreries, des outils pour la vinification et le bouchage des bouteilles et surtout des matières dites

¹²⁷² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 février 1895. Voir G. Vindt (dir.), « 1898 : La loi sur les accidents du travail », in *Les grandes dates de l'histoire économique et sociale de la France*, Paris, Alternatives économiques/Les petits matins, 2017, p.207-212.

¹²⁷³ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Accidents, Société Suisse d'assurance contre les accidents Winterthur, Prime 660f., effet au 1^{er} décembre 1895.

¹²⁷⁴ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Accidents, La société général des assurances agricoles et industrielle, 5 juillet 1899 ; Zurich, compagnie générale d'assurance contre les accidents et la responsabilité civile, 17 décembre 1903.

¹²⁷⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 janvier 1895.

sèches : bouchons, bouteilles, ficelles, muselets. C'est ainsi qu'Aubert décide de « liquider les bouchonniers », « cette organisation coûteuse » composée d'ouvriers espagnols dédiés à la taille des bouchons : il propose de revenir à l'achat de bouchons prêts à l'emploi¹²⁷⁶. Il cherche par ailleurs à améliorer le bouchage par la qualité des bouchons et surtout des muselets qui ont tendance à rouiller dans les caves, un problème qu'affrontait déjà Jean-Baptiste Ackerman dans les années 1840¹²⁷⁷. Le chef de caves Leblanc fait breveter un procédé de bouchage qui utilise de la paraffine pour éviter le coulage et faciliter le débouchage : la compagnie souhaite bénéficier de son brevet pendant deux ans ou directement l'acheter afin d'être la seule société à en bénéficier¹²⁷⁸. Afin de réduire les frais généraux, notamment de main-d'œuvre, et augmenter la productivité, Aubert investi dans de nouvelles machines à boucher et mécanise le travail des vins en cuves par l'introduction de deux pompes à moteur fonctionnant au gaz¹²⁷⁹.

b) Changements dans la commercialisation

Pour développer la commercialisation, Paul Aubert encourage la société à s'orienter vers une augmentation de la vente en France et ses colonies, surtout en Algérie, des vins mousseux et des vins en fûts. Il cherche d'abord à « habituer le public [français] à une marque, associer à la qualité » que sont les Royal, Dry-Royal et Brut-Royal, et commence avec l'exposition de Bordeaux en 1895¹²⁸⁰. Les marques génériques, utilisées par les maisons de Saumur comme de Champagne (Cartes blanches et Cartes noires), sont supprimées mais le type de vin mousseux destiné à ces deux marques est vendu « sous une étiquette ne portant pas le nom de la maison ». De plus, le prix de vente de la caisse de vins

¹²⁷⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 juin 1895.

¹²⁷⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1896.

¹²⁷⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 septembre 1897.

¹²⁷⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 février 1901 ; 222J26, Assurances, Accidents, La société générale des assurances agricoles et industrielles, avenant d'ordre, 19 mars 1901 sur police du 5 juillet 1899, Déclaration installation d'un moteur à gaz de 5 chevaux avec dynamos générateur et récepteur actionnant deux pompes.

¹²⁸⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 mars 1895.

mousseux de la marque Royal est abaissé de 3 F en France¹²⁸¹. Le budget publicité en France est légèrement augmenté : 17 500 F en 1896, 18 000 F en 1897 mais largement inférieur à l'Angleterre (plus de 50 000 F) et l'Amérique (40 000 F)¹²⁸².

Paul Aubert fait ouvrir un magasin et un dépôt dans un local loué au rez-de-chaussée du 3 rue Meyerbeer à Paris. Il y installe son neveu, Charles Aubert, qui devient agent général pour toute la capitale : il vend bien quelques paniers mais le jeune homme est inexpérimenté ; il manque aux rapports, à la correspondance et à la comptabilité et il est rapidement remercié¹²⁸³. En 1901, il est remplacé par Alfred Marre pour la vente des vins mousseux uniquement. Aubert fait d'ailleurs créer de petites cuvées de vin à bon marché en 1902 pour Paris, des vins mousseux à 1,25 F la bouteille pour le commerce de gros en France avec 5 % de commission ou remise pour un minimum de 100 bouteilles commandées¹²⁸⁴. La politique de vins bon marché pour Paris est toutefois arrêtée dès 1903¹²⁸⁵. En revanche, le conseil d'administration refuse des dépenses supplémentaires de publicité pour la France dont le budget est diminué d'année en année à partir de 1900 pour s'établir à moins de 2 000 F en 1904, mais la tendance est ancienne. Notons qu'en 1900, le budget est exceptionnel car la compagnie participe à l'Exposition Universelle de Paris. Le conseil approuve des publicités « en lettres blanches » sur les vitrines des magasins de comestibles et des insertions dans les journaux, payées en bouteilles de Royal. Il refuse cependant le contrat avec les wagons-restaurants pour 6 000 F par an et celui avec le Métropolitain de Paris pour des panneaux dans trente stations de la capitale aux côtés de trois autres maisons pour 2 400 F par an et par maison¹²⁸⁶ : ces contrats sont jugés trop coûteux pour la politique commerciale en France ce qui indique que le marché français n'est pas la priorité des administrateurs.

¹²⁸¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1896 et 2 février 1897.

¹²⁸² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 février 1897.

¹²⁸³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 avril et 7 juillet 1897 et 27 mars 1899.

¹²⁸⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 juin 1902 et 13 janvier 1903.

¹²⁸⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 octobre 1903.

¹²⁸⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 novembre 1902 ; 19 septembre 1902 ; 13 janvier 1903 ; 3 février 1903 ; 29 avril 1903.

La majorité des délibérations du conseil d'administration concerne en effet la vente des vins mousseux à l'étranger. Paul Aubert met en place un bilan de la situation des agences de la maison lors de chaque réunion mensuelle. Les principaux sujets sont la rémunération des agents, la durée du contrat, l'état des ventes, le budget et le mode de publicité des agences : les agents du Royaume-Uni, notamment Bishop & Sons, et les clients comme la maison W. & A. Gilbey sont des sujets récurrents lors des séances du conseil. Aubert attache une importance toute particulière à visiter les agents et la clientèle pour soutenir les ventes et il se repose particulièrement sur Frédéric de Luze et surtout l'aîné, Raymond de Luze.

Les deux frères, originaires d'une famille de négociants en vins du Bordelais, sont les principaux voyageurs de la compagnie : Raymond de Luze pour le Royaume-Uni, l'Amérique et le reste du monde ; Frédéric de Luze pour la France, l'Algérie et les pays d'Europe centrale et septentrionale hors Royaume-Uni. Avant de monter dans l'administration de la Compagnie, Raymond de Luze fait ses armes par un voyage commercial autour du monde, de mai 1896 à 1897. A son retour, il est « promu » en novembre administrateur et administrateur délégué en suppléance de Paul Aubert, avec une rémunération de 5 % sur les bénéfices nets pour 1897-1898 voire 6 % puis 10 %. Raymond de Luze est alors le poulain de Paul Aubert. Il effectue plusieurs voyages aux États-Unis et au Canada en 1901, au printemps 1903 et en été 1906 pour soutenir l'exportation des vins mousseux. Pendant que Raymond de Luze travaille au développement des exportations en Amérique du Nord, Frédéric de Luze s'occupe particulièrement de l'Angleterre et de Bishop alors en grande difficulté financières. En 1902, il est proposé aux fonctions d'administrateur avec une cession, au prix fort, des actions ordinaires (756,55 F) et de priorité (783,5 F) des fondateurs¹²⁸⁷.

Les frères De Luze viennent ainsi compléter le maximum légal du nombre d'administrateurs de la Compagnie, aidés par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert qui placent leur confiance en ces deux hommes amenés à prendre une place croissante dans la direction de la société.

¹²⁸⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 octobre et 20 novembre 1902.

1.2.2. Des chiffres sur le volume de production et d'exportation

Les délibérations du conseil d'administration, les procès-verbaux des assemblées générales et les registres d'expéditions permettent d'évaluer les réserves, le tirage et de façon certaine l'exportation annuelle des vins mousseux et des vins en fûts sous l'administration de Paul Aubert.

Les données sur le stock de bouteilles ne sont pas souvent précisées mais il est en général supérieur à 1 million et atteint même plus d'un million et demi de bouteilles, soit près de 2 millions de cols en 1896¹²⁸⁸. Les vins en stocks sont ceux commercialisés car ils sont mousseux ; les vins tirés en bouteilles dans l'année qui suit la vendange ne sont pas prêts pour la commercialisation : par exemple, les vins mousseux vendus en 1897 sont des vins de 1895 et des années antérieures mais pas ceux de la vendange 1896 car ils ne sont tirés en bouteilles qu'au cours de l'année 1897.

Pour les données sur les tirages réalisés chaque année, seules des estimations sont rapportées dans les délibérations du conseil d'administration ainsi que dans les procès-verbaux de l'assemblée générale annuelle qui a lieu au mois de février suivant la date de clôture de l'exercice social, qui est le 31 octobre pour la compagnie. Ce sont donc des données de projection de tirage, en fonction des achats de vins réalisés et l'état des stocks : en 1903, le conseil d'administration décide par exemple de ne faire aucun tirage car la récolte de 1902 est mauvaise. Le conseil utilise alors les bons vins de la vendange 1903 pour reconstituer les réserves en vins nouveaux et vieux afin d'augmenter le stock de vins en bouteilles, fortement entamé au cours de l'année 1903 et qui le sera inévitablement en 1904 car aucun vin de 1902 n'a été mis en bouteilles¹²⁸⁹. Pour 1895 et 1896, la Compagnie prévoit un tirage d'environ 720 000 cols tandis qu'en 1897 il est de 500 000. Les plus gros tirages sont en 1899, avec 980 000 cols, et 1901 avec 970 000 cols. Si le volume annuel de tirage est logiquement en dent de scie, influencé par de multiples facteurs, la courbe du volume des expéditions de bouteilles de vins mousseux est relativement croissante de 1893 à 1903 (Graphique 13).

¹²⁸⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 2 février 1897.

¹²⁸⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 2 février 1904.

Dans le Graphique 13, le volume total annuel de vins mousseux expédiés est donné en nombre de bouteilles (format). Les chiffres sont issus des procès-verbaux des assemblées générales pour les expéditions depuis 1893. Les registres d'expédition inscrivent, mais seulement depuis 1899, le volume expédié annuellement pour chaque format et qualité : les registres d'expédition sont donc plus précis et permettent de vérifier les données sur le volume annuel des expéditions de vins mousseux annoncées dans les procès-verbaux des assemblées générales. Ainsi, les données sur le volume total de bouteilles de vins mousseux expédiées entre 1893 et 1898 sont exclusivement issues des procès-verbaux des assemblées générales annuelles tandis que celles de 1899 à 1903 sont produites à partir des registres d'expéditions : il en est de même pour les vins de marque Royal. Avant 1899, les données d'expédition de bouteilles de vins Royal sont issues de calculs que nous avons effectués et non de chiffres précis : ainsi les valeurs inscrites de 1893 à 1898 sont estimatives et non exactes, contrairement à celles de 1899 à 1903.

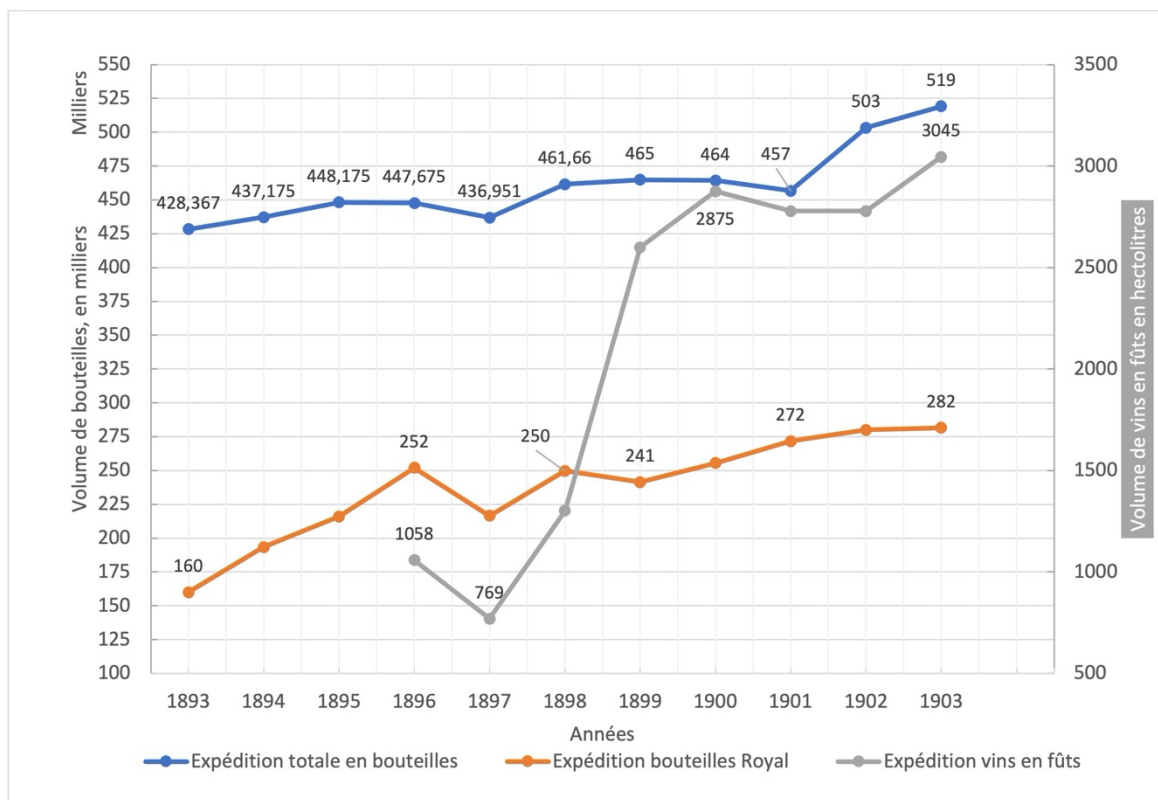
Dans le Graphique 13, la tendance générale entre 1893 et 1903 est à la croissance des expéditions de bouteilles de vins mousseux, de 428 367 à 519 216, soit environ 90 000 bouteilles expédiées de plus en dix années, une croissance de 17,5%. D'année en année, il y a une augmentation progressive des expéditions entrecoupée à deux reprises par une diminution en 1897 et 1901. En 1897, Aubert explique que cela est dû à une question de dates puisque les approvisionnements pour Londres et Liverpool se font en hiver : les chiffres sont alors reportés sur les résultats de l'exercice social suivant tandis qu'en 1901 c'est le mauvais état du marché anglais qui explique la diminution des expéditions¹²⁹⁰. Le sommet est atteint en 1903 avec 519 216 bouteilles expédiées soit un total de 850 000 cols de vins mousseux : un record historique pour la compagnie car le chiffre n'est ni égalé ni dépassé la décennie suivante. Ce mouvement global de croissance entre 1893 et 1903 est appuyé par la vente des vins Royal : à la fois marque et qualité spéciale créée en 1882, elle connaît une forte croissance comme le suggère l'augmentation linéaire de 1893 à 1896 réalisée à partir des données estimatives. Il y a globalement une forte corrélation entre le volume

¹²⁹⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 15 février 1898 et 3 février 1902.

d'expédition des Royal et le volume d'expédition total puisque dès 1895, les Royal représentent entre 50 et 60 % des expéditions de vins mousseux. Il y a en revanche une rupture de corrélation entre 1899 et 1901 (Graphique 13). Par ailleurs, après 1901, l'expédition des vins Royal a moins d'influence sur le volume total d'expédition : de 1901 à 1903, l'expédition des Royal augmente de 10 000 bouteilles tandis que le volume total d'expédition croît de manière significative de plus de 60 000 unités. D'autres qualités de vins gagnent des parts dans le total des expéditions mais les vins mousseux Royal restent majoritaires.

En outre, les expéditions de vins en fûts sont en forte augmentation de 1896 à 1903, passant de moins 1 500 hectolitres avant 1898 à près de 2 500 à 3 000 hectolitres entre 1899 et 1903. La direction renoue avec le négoce des vins tranquilles en fûts, notamment pour liquider une partie des vins en cercles stockés dans le but de réduire les coûts qui pèsent sur les résultats de la société. Ces vins ne sont ni des vins de cuvées, c'est-à-dire des vins assemblés avec d'autres vins jeunes et vieux d'origines diverses pour faire les vins mousseux, ni des vins vieux gardés pour entrer dans les vins de cuvées les années suivantes.

Graphique 13 : Volume d'expéditions des bouteilles de vins mousseux et des vins en fûts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1893-1903



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1893-1904 ; 222 J 1347-54-55, Registres d'expédition, 1899-1914 ; 222 J 1283, Registre d'expédition des Royal, 1882-1914.

1.2.3. Les assemblées générales

a) Actifs et passifs de la société

Les statuts de la société anonyme précisent que l'année sociale commence au 1^{er} novembre et se termine au 31 octobre de l'année suivante : par exemple l'année 1895 commence au 1^{er} novembre 1894 et se termine au 31 octobre 1895 ; l'assemblée générale se tient alors au mois de février 1896. À la clôture de l'exercice social, et en vue de l'assemblée générale, l'inventaire de la société, l'actif, le passif, le compte des pertes et profits sont dressés. La tenue de l'assemblée générale est notifiée aux actionnaires par courrier et par une

insertion dans le journal local *L'Écho saumurois*, trois semaines auparavant. Chaque actionnaire dispose d'une voix par 5 actions détenues et au-delà de 100 actions détenues, une voix par 10 actions¹²⁹¹. Le bureau de l'assemblée générale est présidé par Louis-Ferdinand Ackerman, par deux assesseurs, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié, et un secrétaire, en général le sous-directeur Étienne Girault. Le commissaire censeur, nommé à l'issue de l'assemblée générale précédente, fait un rapport global à partir des divers documents comptables dont il doit vérifier l'exactitude et les soumettre à l'approbation des actionnaires. Paul Aubert, l'administrateur délégué, prend la parole au nom du conseil d'administration pour faire son bilan, justifier les charges, expliquer le mouvement des ventes de vins mousseux et des vins en fûts, et soumettre au vote les propositions de répartition aux intérêts des obligations, aux dividendes des actions et aux fonds de prévoyance. Il informe également des budgets de publicité, des projets de tirage et d'achat de vins pour le nouvel exercice social en cours. Ces divers documents permettent de mesurer la valeur de l'entreprise, de déterminer le montant des dettes, des charges, de connaître les capacités d'autofinancement ainsi que de suivre l'évolution de ses bénéfices.

L'actif, c'est la valeur du patrimoine mobilier et immobilier de la société à la date de clôture de l'exercice. Dans le cas de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, il est constitué des valeurs portées à l'inventaire, dont les marchandises générales, le matériel et le mobilier, mais également de la valeur de l'établissement, de la clientèle et des marques, ce qui est appelé le « *goodwill* » ou « survaleur », c'est-à-dire la valeur de l'entreprise, en sus de son actif réel. L'actif comprend également les valeurs en caisse, les effets à recevoir et les comptes courants débiteurs. Seule la valeur du *goodwill* ne varie jamais de 1894 à 1914 : un million de francs. Lors de la constitution de la société, les immeubles de l'établissement commercial sont évalués à 310 000 F mais dès l'assemblée générale de février 1896, le montant est revalorisé à hauteur de 315 079 F en raison de « divers travaux d'amélioration et installations » puis 325 000 F¹²⁹². Cependant, divers immeubles sont vendus, dont ceux apportés

¹²⁹¹ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, art. 43.

¹²⁹² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1896.

par Paul Aubert qui les rachètent à l'entreprise en 1900¹²⁹³. En 1901, l'établissement est alors évalué à 272 682,97 F puis 273 595 F à partir de 1904 pour ne plus changer jusqu'à la Première Guerre mondiale. Tous les autres composants de l'actif varient plus ou moins selon les années : les effets à recevoir, les comptes courants débiteurs et la valeur des marchandises, la plus importante. L'évaluation des marchandises est calculée sur le prix de revient des bouteilles et pièces de vins à partir de la répartition de la main d'œuvre, des frais généraux et de l'intérêt d'argent, ce qui est considéré par le commissaire censeur Maurice Roger comme étant « très conformes aux écritures et aux habitudes commerciales »¹²⁹⁴. Ce mode de comptabilisation fait toutefois l'objet d'une remise en cause de la part des actionnaires anglais lors de l'assemblée de février 1904, sans conséquences toutefois¹²⁹⁵. La valeur du matériel et du mobilier subit par ailleurs une dépréciation annuelle que les investissements viennent combler¹²⁹⁶. Avant 1899, les composants et le total de l'actif ne sont pas systématiquement inscrits dans les procès-verbaux de l'assemblée générale mais de 1899 à 1903, l'actif de la Compagnie varie de plus de 4 000 000 de Francs à près de 4 350 000 de Francs. Le document du passif est dans son montant total égal au montant de l'actif.

Le passif représente l'ensemble des dettes de la société anonyme à des tiers, dont ses propres actionnaires. Le premier passif est le capital social qui est de trois millions de Francs ainsi que les obligations qui ont été émises pour un montant de 300 000 F, rachetées par la compagnie en 1900 sur les fonds de réserve, ce qui démontre une volonté de s'émanciper des financements extérieurs¹²⁹⁷ : la ligne « obligations » n'apparaît plus en 1901. Le statut de société anonyme oblige à la constitution d'une réserve légale de 5 % sur le bénéfice net annuel. Dès la constitution de la compagnie, les actionnaires créent en outre un fonds de prévoyance des actions ordinaires puis des actions de priorité dont le montant, l'emploi et l'application sont à l'appréciation des

¹²⁹³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 novembre 1900.

¹²⁹⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1896.

¹²⁹⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 2 février 1904.

¹²⁹⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 6 février 1899.

¹²⁹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 décembre 1900.

actionnaires lors de l'assemblée générale¹²⁹⁸. Enfin, une réserve extraordinaire de 420 000 F est créée à la fin de l'exercice 1900. Ces réserves et fonds sont augmentés par les sommes prélevées sur le bénéfice net et constituent un filet de sécurité qui s'élève à 536 000 F en 1900 pour atteindre 660 084 F en 1903, soit plus d'un 1/5^e du capital social. Les sommes de ces fonds appartiennent bien aux actionnaires mais ils servent en trésorerie pour les achats annuels de vins : ils participent à l'autofinancement de la société.

Dans le passif, les comptes courants créditeurs, c'est-à-dire les sommes dues, sont également enregistrés ainsi que les impôts sur les actions et le solde du compte pertes et profits, ou bénéfice net. Ce bénéfice net est ensuite réparti entre les dividendes des diverses actions, les fonds de réserves et les frais de gestion. Plus encore que l'actif et le passif pour restituer l'évolution de la compagnie dans sa première décennie, le compte des pertes et profits est plus significatif puisqu'il enregistre les charges d'exploitation et la répartition détaillée du bénéfice net.

b) Les charges d'exploitation dans le compte des pertes et profits

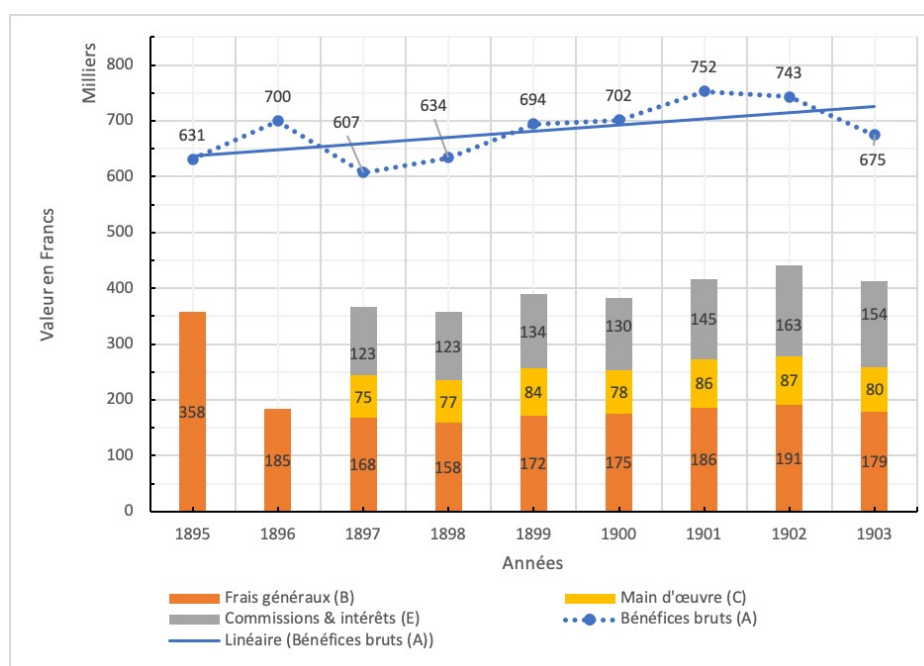
Le compte des pertes et profits restitue le bénéfice brut de l'entreprise. Le bénéfice brut correspond à l'ensemble des ventes de la compagnie, principalement des vins et vins mousseux moins certains coûts pour les fabriquer comme l'achat des raisins sur pied et des vins, leurs frais de transport et les matières sèches que sont les bouteilles, les bouchons, les agrafes, muselets de fils de fer, étiquettes et papier, tannin, colle, sucre, panier et caisses. Le bénéfice brut ne correspond pas au chiffre d'affaires. Il n'y a pas de données de bilan sur le montant annuel de ces divers achats et frais qui entrent dans la fabrication des vins mousseux. Il y a toutefois les charges d'exploitation qui viennent en déduction du bénéfice brut : elles sont principalement constituées des frais généraux et de main-d'œuvre qui entrent dans le calcul du prix de revient par bouteille, ainsi que la dépréciation du matériel. Les commissions, remises, agios, intérêts d'emprunts ou d'impayés ainsi que les mauvaises créances viennent

¹²⁹⁸ ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Statuts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, art. 48.

également en déduction du bénéfice brut et réduisent en conséquence le bénéfice net.

Dans le Graphique 14, le bénéfice brut augmente significativement de 1895 à 1903 : de près de 631 000 F, il atteint 752 000 F en 1901, malgré la forte diminution en 1897, pour s'établir à 675 000 F en 1903. La courbe des bénéfices nets est corrélée à celle des bénéfices bruts sauf en 1900.

Graphique 14 : Évolution du bénéfice brut et des charges principales, 1895-1903



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, février 1896-février 1904

Sur ces bénéfices bruts, environ un quart à tiers sont grevés par les frais généraux : ces frais généraux enregistrent notamment les dépenses de publicités qui représentent 40 % voire 49 % de son montant total entre 1899 et 1903. Les autres charges qui sont enregistrées dans les frais généraux sont les appointements des employés de bureau, dont le sous-directeur Étienne Girault entre 16 et 21 %, les frais des voyages pour environ 8 %, les échantillons entre 5 et 7 % et les frais de réparations de machines, immeubles, outils et mobiliers,

qui comptent généralement pour 4 %. D'autres dépenses sont également comptabilisées dans les frais généraux¹²⁹⁹.

Le total des frais généraux est légèrement atténué par les avoirs sur la vente de vieux bouchons, les loyers des caves troglodytes et des maisons d'habitation. Lors de l'assemblée générale qui suit le premier exercice 1894-1895, Paul Aubert justifie l'augmentation des frais généraux par la publicité, dont l'installation du pavillon de dégustation à l'exposition de Bordeaux (10 753 F) et la distribution d'échantillons (19 500 F), ainsi que les diverses réparations, les voyages et les appointements¹³⁰⁰ : ces quatre postes de dépenses sont un argument récurrent pour expliquer l'augmentation des frais généraux de 1899 à 1902.

La main-d'œuvre équivaut à 12 % des bénéfices bruts de 1897 à 1903, sauf en 1900 et 1901 où elle est de 11 %. La main-d'œuvre correspond aux ouvriers et ouvrières de l'établissement pour les travaux de tirage, de mise sur pointe, de dégorgement et d'emballage avec un coût par bouteille de 12 centimes et de 24 centimes par demi-bouteille. Ce coût par unité de la main-d'œuvre ne varie pas de 1898 à 1901 et de 1904 à 1914 : en 1902 et 1903, il n'y a pas de données. De 1897 à 1903, le coût total de la main d'œuvre varie de 75 000 F à 87 000 F ; une augmentation des dépenses de main d'œuvre n'est pas forcément une mauvaise nouvelle car elle peut être liée à une augmentation des expéditions, comme pour l'exercice 1898, ou une hausse des tirages, comme en 1899¹³⁰¹. L'inverse est également vrai : une diminution du coût de la main d'œuvre n'est généralement pas une bonne nouvelle car cela peut signifier la réduction de l'activité, la diminution ou même l'interruption de la mise en bouteilles pendant une année : en 1903, la mauvaise vendange de 1902 pousse le conseil d'administration à ne pas faire de tirage et donc à faire une économie de main d'œuvre ; ce n'est pas une économie de charge, car malgré une augmentation des ventes et la relève du prix des vins, le bénéfice net baisse de plus de 50 000 F par rapport à 1902. En effet, puisque le prix de revient est

¹²⁹⁹ Ce sont les dépenses d'écurie, de timbres, les acquis et congés, la licence, le charbon, les diverses contributions, les assurances, les loyers, les frais du dépôt de Paris, les fournitures de bureau ou de caves ainsi que pour l'éclairage (bougies, pétrole, chandelles, électricité et gaz).

¹³⁰⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1896.

¹³⁰¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 6 février 1899.

établi à partir des frais généraux et de main d'œuvre sur les vins de tirage, sans mise en bouteilles, ces coûts ne sont pas supportés par les vins nouveaux, et ne peuvent l'être sur des vins vieux en stocks. Les vins en stocks sont déjà chargés par les frais généraux des exercices précédents ; reporter les coûts reviendrait à les charger deux fois et donc à augmenter de manière significative le prix de vente¹³⁰².

Avec la ligne « commissions, remises, agios et intérêts », la main-d'œuvre est la charge qui connaît le plus de variations sur la période car elle dépend surtout du volume de bouteilles à produire et des expéditions. Les « commissions et intérêts », représentés dans le Graphique 14, sont d'un coût bien supérieur à la main d'œuvre, 20 % environ de 1897 à 1903. Leur augmentation révèle soit un changement de contrat avec les agents ou une augmentation des exportations : en 1899 par exemple, les commissions ont augmenté de 12 000 F par rapport à 1898 mais c'est parce qu'il y a un excédent de ventes de vins mousseux de 100 000 F, que les commissions à John N. Bishop & Sons ont été augmentées à la suite de la renégociation du contrat et que les administrateurs ont consenti à une remise de 2 F par douzaine de bouteilles commandées par la maison W. & A. Gilbey¹³⁰³. Enfin, l'amortissement sur le matériel et le mobilier ainsi que les mauvaises créances représentent chacun entre 1 à 2 % du bénéfice brut.

Les histogrammes cumulés des frais généraux, de la main d'œuvre et des commissions et intérêts dans le Graphique 14 démontrent que ces trois charges représentent plus de 55% du bénéfice brut, avec deux pics, en 1897 à 60 % et 1903 à 61 %. Enfin, il y a une augmentation générale des frais généraux, de la main d'œuvre et des commissions et intérêts de 1897 à 1903 qui ralentissent fortement la croissance des bénéfices nets par rapport à celle des bénéfices bruts, ce qui réduit la distribution aux actions ordinaires. Parallèlement, Louis-Ferdinand Ackerman vend les obligations et transforme les actions de la compagnie afin de réduire les charges d'intérêts et augmenter la part des

¹³⁰² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1903.

¹³⁰³ Par minimum de 2 000 douzaines, ce qui témoigne de l'importance des commandes passées par W. & A. Gilbey. ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 6 février 1899.

bénéfices nets qui revient aux actionnaires de priorité tout en sécurisant les profits de la compagnie par les fonds de prévoyance.

c) Les bénéfices nets, les fonds de prévoyances et les dividendes

Le compte de pertes et profits présente à la fois le bénéfice brut et le bénéfice net de la compagnie, l'ensemble des charges qui viennent en déduction du bénéfice brut et les répartitions aux actionnaires. Le Tableau 31 réunit toutes les données des comptes de pertes et profits de 1895 à 1903 avec des lacunes pour 1895 et 1897 et des modifications dans le mode de comptabilisation en 1897 et 1900.

Dans le Tableau 31, en 1895 et 1896, les 12 000 F d'intérêts sur les 600 obligations (ligne G) sont payés sur le bénéfice brut tandis que de 1897 à 1899, ils sont prélevés sur le bénéfice net (J). Ces obligations sont ensuite rachetées en avril 1900 par la société, avec le quart des intérêts sur l'année en cours payé aux obligataires. Le remboursement des obligations a pour objectif de diminuer les charges d'établissement par la suppression des charges d'intérêts du capital, qui pèsent sur les bénéfices, et augmenter ainsi la garantie des actions de priorité, également modifiées en 1900¹³⁰⁴.

Louis-Ferdinand pense à la transformation des actions dès 1899, afin « d'augmenter le fonds de réserve de la société et favoriser la diffusion des actions à intérêt fixe en leur créant une situation plus avantageuse et des facilités de négociation qu'elles n'avaient pas jusqu'à ce jour »¹³⁰⁵. L'objectif est d'amoinrir les charges d'intérêts que représentent les actions de priorité et de rechercher la flexibilité de ces actions sur le marché financier. Ackerman souhaite, avec ces modifications, faire « l'entrée dans la quotation de l'échange ou de la Bourse de Paris et devrait prendre leur [les actions] valeur réelle, largement supérieure au montant assigné par les articles de l'association »¹³⁰⁶. Il espère une capitalisation à 5 % contre 3 % en général pour d'autres entreprises

¹³⁰⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 4 février 1901.

¹³⁰⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 novembre 1899.

¹³⁰⁶ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à John N. Bishop, p. 272.

d'industrie alimentaire¹³⁰⁷. L'entrée des actions de la Compagnie sur la bourse de Paris est finalement refusée « sous prétexte que ces titres ont un marché trop restreint », mais les actions sont tout de mêmes échangées en 1900, sous pression des actionnaires anglais¹³⁰⁸. Les statuts sont modifiés en conséquence et les actions de première et de seconde priorité sont refondues en un seul type d'action de priorité avec plus de participation aux bénéfices nets puisqu'un intérêt de 30 % est décidé. De fait, ces nouvelles actions donnent droit à deux dividendes, un par semestre : l'un de 30 % sur les bénéfices nets payable au 31 mai (ligne P, Tableau 31) et l'autre fixe de 4 % sur la valeur nominale de l'action et payable un mois après la clôture de l'exercice, au 30 novembre. Une partie des bénéfices sert en outre à alimenter le fonds de réserves qui doit atteindre 500 000 F, car en cas de liquidation, 30 % des fonds vont aux actions de priorité et le reste aux actions ordinaires. Le montant des dividendes est bien entendu toujours soumis à l'approbation par le vote des actionnaires en assemblée générale.

Les actionnaires possèdent désormais moins d'actions : elles sont revalorisées à 605 F contre 500 F en 1894 mais elles sont échangées pour le même montant total qu'en 1894 : ainsi, si Raymond de Châtillon, beau-frère de Paul Aubert, possède 40 actions en 1894 pour 20 000 F, avec la conversion, il ne lui reste pour la même somme que 33 actions¹³⁰⁹. Cela signifie que de nouvelles actions sont émises pour atteindre le total de 6 000 qui forment le capital social, cédées principalement par Ackerman et proposées de préférences aux anciens actionnaires : ils peuvent ainsi acheter ces actions pour retrouver leur nombre de 1894. L'intérêt fixe de ces nouvelles actions est inférieur aux anciens intérêts mais le deuxième dividende de 30 % sur les bénéfices nets, dans le cas où ces bénéfices sont égaux ou augmentent d'année en année, donne un dividende total annuel bien supérieur. Paul Aubert illustre le montant annuel probable des

¹³⁰⁷ Dans une lettre de Paul Aubert à son beau-frère Raymond de Châtillon, l'administrateur délégué compare la situation de la Compagnie aux « affaires industrielles similaires de la nôtre, telles que la Bénédicte de Fécan, les établissements Cusenier, les bouillons Duval, la Cie Richer, les Eaux de Vals, etc. (...) ». ADML, Fonds A-L, 222 J 36-4, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à Raymond de Châtillon, 9 novembre 1899, p. 212.

¹³⁰⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 3 février 1902.

¹³⁰⁹ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à Raymond de Châtillon, 9 novembre 1899, p. 212.

dividendes dans le cas des 33 nouvelles actions de priorité de son beau-frère Raymond de Châtillon : ce dernier reçoit 1 100 F de ses 40 anciennes actions avec l'ancien intérêt fixe ; avec les nouvelles actions de priorité, il recevrait 1 140 F si les bénéficiaires sont égaux, 1 010 F si les bénéficiaires diminuent de 50 000 F par an et 1 260 F si les bénéficiaires augmentent de 50 000 F par an¹³¹⁰.

En mai 1900, Étienne Girault fait un bilan des actions de Louis-Ferdinand Ackerman : il possède désormais 534 actions ordinaires et 1 635 actions nouvelles priorités ainsi que 34 obligations contre 1 334 actions ordinaires et 1 880 actions de priorité en 1894. Ackerman détient en tout 2 169 actions en mai 1900 : il est encore le premier actionnaire mais il ne possède plus que 36% du capital contre 53% en 1894. Il a vendu des actions de priorité et cédées des actions ordinaires à son gendre Ludovic de Laulanié, à Raymond de Luze ainsi qu'à Frédéric de Luze afin que ces derniers puissent être administrateurs de la Compagnie en respect des statuts. Il a également vendu, en partie avec Aubert et de Laulanié, 200 actions aux principaux membres de la maison W. & A. Gilbey « dans l'intérêt de nos affaires avec cette maison qui sont d'une importance capitale » en février 1900¹³¹¹. L'opération de modification des actions de priorité est un succès car elle permet une économie d'intérêts, de dégager 420 000 F des soultes destinés à créer la réserve extraordinaire, de décider le placement des fonds de réserves, fortement consolidés par cette réserve extraordinaire, en « bonnes valeurs de bourses (...) et obligations des chemins de fer d'Orléans, du Nord et de Paris-Lyon Méditerranée »¹³¹².

Dans le Tableau 31, de 1895 à 1899, les dividendes des deux types d'actions de priorité s'élèvent à 110 000 F par an tandis qu'à partir de 1901, le montant fixe du dividende des actions nouvelles est de 80 000 F (ligne N). En 1900, année de transition, il y a dans le dividende fixe les six mois d'intérêts des actions de première et de seconde priorité ainsi que ceux de nouvelles priorités, ce qui explique le chiffre de 95 000 F. Cependant, à partir de 1900, cet intérêt fixe sur les anciennes et nouvelles actions de priorité est complété par le

¹³¹⁰ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondances avec les actionnaires, Présentation des nouvelles typologies d'actions, lettre de Paul Aubert à Raymond de Châtillon, 9 novembre 1899, p. 212.

¹³¹¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 novembre 1899.

¹³¹² ADML, 222J1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, 4 février 1901.

deuxième dividende de 30 % sur les bénéfices nets de 27 551 F, soit au total 122 551 F de dividendes distribués en 1900. Avec les nouvelles actions de priorités, la compagnie distribue plus de dividendes aux actionnaires (Tableau 31). Malgré la diminution progressive du montant au début du XX^e siècle, ces dividendes annuels sont supérieurs aux 110 000 F fixes des anciennes actions, mais leur total varie plus d'une année à l'autre. En revanche, les actionnaires ordinaires ne touchent pas davantage de dividendes : sur les trois exercices 1901-1903, il y a moins de dividendes versés que les trois exercices précédents (ligne X, Tableau 31). Les 30 % aux actions de priorité sont en outre divisés en deux parties : près d'un tiers est destiné à alimenter le fonds de prévoyance des actions de priorité qui est créé en 1902 sur l'exercice 1901 et le reste est versé en dividendes. Ce fonds de prévoyance appartient aux actionnaires mais il n'est pas distribué : c'est une mesure de prudence complémentaire à la réserve statutaire et au fonds de prévoyance des actions ordinaires.

La courbe des bénéfices nets et les histogrammes des sommes aux actions de priorité et actions ordinaires (dividendes et fonds de prévoyance compris) du Graphique 15 démontrent la faible augmentation des bénéfices nets sur la période. Il y a une nette augmentation des dividendes aux actionnaires de priorité et une grande variabilité du montant des dividendes des actions ordinaires, détenues par les administrateurs et seulement quelques actionnaires de la maison W. & A. Gilbey. Les dividendes aux actions ordinaires suivent l'évolution de la courbe des bénéfices nets avec des intérêts supérieurs aux actions de priorité en 1896 et 1899, sinon les sommes aux actions de priorité sont toujours supérieures. Avant 1901 – et l'année 1898 exceptée – les dividendes des actions ordinaires représentent près de 40% des bénéfices nets. Cette part diminue après 1901 au profit des actions de priorité qui absorbent 41% et même 50% des bénéfices nets en 1903. Enfin, la valeur des 25 % de frais de gestion qui rémunèrent les fonctions d'administrateur de Paul Aubert puis de Raymond de Luze varie fortement de 1895 à 1903 : de 25 000 F à près de 50 000 F selon les années (ligne T, Tableau 31).

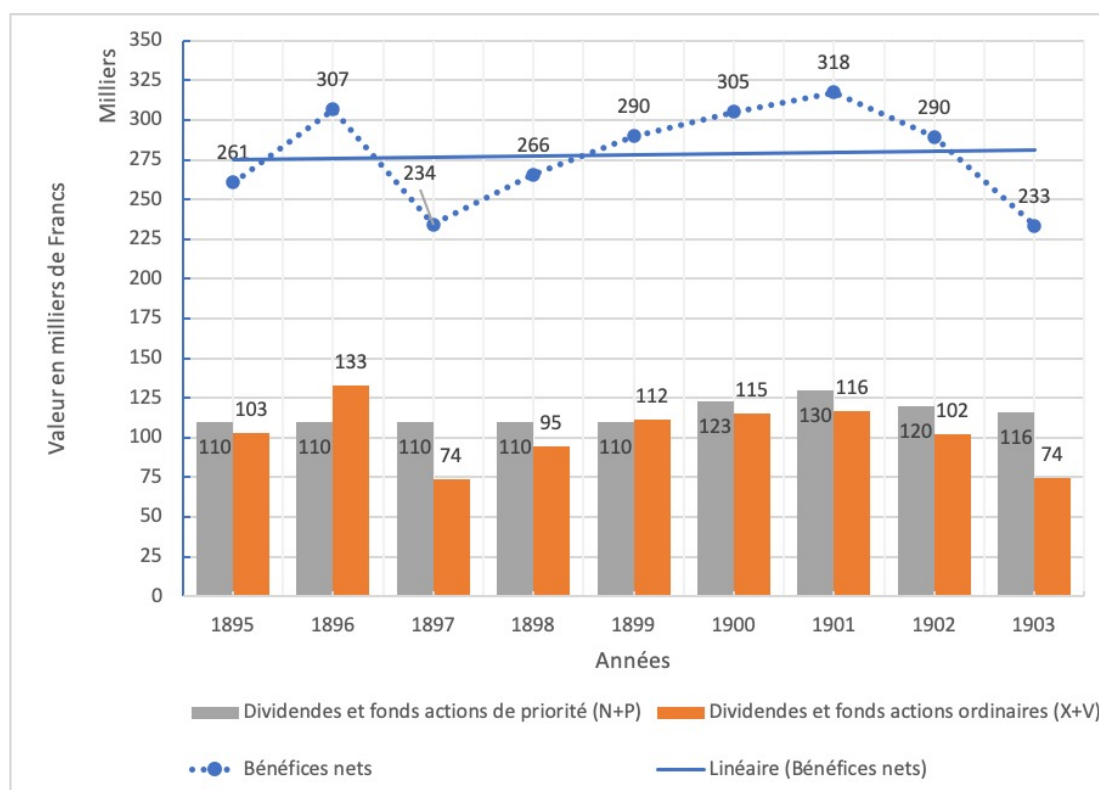
Tableau 31 : Compte de pertes et profits de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, en Francs, 1895-1903

Année renseignée fait à N+1. Ex 1895 = Bilan										
année renseignée PV février 1896		1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903
A	Bénéfice Brut	630850	699935	607450	634324	694192	701689	752414	743441	675012
B	Frais généraux	358030	184687	168457	158265	171726	175116	186235	191305	179114
C	Main d'œuvre			74898	76841	84103	78348	86140	86673	79877
D	Dépréciation sur le matériel et le mobilier			6480	7910	10734	7760	10309	10128	15034
E	Les commissions, remises, agios, intérêts			122511	122890	133770	129618	144678	162982	154117
F	Mauvaises créances			1014	2775	3891	5506	1437	2766	3410
G	Paiement d'intérêts aux obligations	12000	12000					6000		
H	Sous-total	370030		373360	368682	404232	396348	434889	453855	441552
I	Bénéfice net	260820	306683	234090	265642	289960	305341	317526	289586	233460
J	Paiement d'intérêts aux obligations			12000	12000	12000	12000			
K	Reste		306683	222090	253642	277960	293341			
L	Réserve légale statutaire 5%	1310	15334	11704	12598	13754	14667	15876	14479	11673
M	Reste	247680	291349	210385	241044	264206	278674	301649	275107	221787
N	Dividende intérêt aux actions de priorité	110000	110000	110000	110000	110000	95000	80000	80000	80000
O	Reste	137680	196683	100385	131044	154206	183874	221649	195107	141787
P	30% aux actions de priorité comme dividende						27551	66495	58532	42536
Q	dont Fonds de prévoyance des actions de priorité							16495	18532	6536
R	dont dividende payable au 31 mai moins 4% impôt						27551	50000	40000	36000
S	Reste	137680	196683	100385	131044		156123	155154	136575	99251
T	25% frais de gestion	34920	49171	25096	32761	38552	39356	38788	34144	24813
U	Reste	102760	132528	75289	98283	111655	116768	116366	102431	74438
V	Fonds de prévoyance	2760	13012	3919	4683	11655	15168	12206	8671	4438
W	Complément d'impôt				3600	4000	1600			
X	Dividende actions ordinaires	100000	120000	70000	90000	100000	100000	104160	93760	70000

Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, février 1896-février 1904

Les actionnaires de priorité, petits actionnaires, sont légèrement avantagés sur la période. C'est plutôt logique car nombre de ces actionnaires sont des agents et des partenaires anglais : Ackerman les associe aux affaires de la compagnie afin qu'ils aident à la croissance de la vente des vins mousseux. Pour espérer parvenir au développement des affaires, il doit les garder comme actionnaires et les satisfaire. Comment ? En leur garantissant un dividende minimum par l'intérêt fixe sur la valeur nominale de l'action ; par la garantie d'être les premiers servis sur les bénéfices nets et d'avoir leur part des bénéfices nets par le dividende de 30 %. Ceci est rendu possible à partir de 1900 par la modification des actions de priorité, à condition toutefois que le bénéfice ne diminue pas, ce qui est le cas en 1902 et 1903 (Graphique 15).

Graphique 15 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyance et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1895-1903



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des Assemblées générales, février 1896-février 1904

1.3. Le travail dans la Compagnie générale des vins mousseux : de l'ouvrier en caves aux hommes du bureau

1.3.1. Les hommes et les femmes en caves

a) Les ouvriers et les ouvrières

De 1895 à 1903, la charge de main-d'œuvre augmente pour la maison Ackerman-Laurance. Elle est estimée à 60 000 F environ pour l'exercice 1895¹³¹³, 75 000 F en 1897 et plus de 86 000 F en 1901 (Graphique 14). Il n'y a pas de données sur le nombre d'ouvriers qui travaille régulièrement dans l'établissement. La main-d'œuvre est perceptible dans les documents de comptabilité où elle est une « masse » et un coût répercuté sur le calcul des prix de revient ; c'est une charge d'exploitation qui vient en déduction du bénéfice brut et réduire en conséquence le bénéfice net : sans ouvriers et ouvrières, il n'y a toutefois pas de bénéfice possible. Il est difficile de rechercher à déterminer le revenu annuel moyen d'un ouvrier adulte qui travaille pour la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur car selon les grades, le sexe et le nombre de journées, le revenu varie fortement. En décembre 1895, le salaire annuel d'un contremaître chef est déclaré à 5 000 F par an¹³¹⁴. Les contremaîtres ont la responsabilité d'une étape dans la fabrication des vins mousseux, du matériel, de l'organisation du travail, du contrôle du temps travail et de la productivité des ouvriers et ouvrières qu'ils ont sous leurs ordres, ce que révèle les nouvelles en 1912 sur le mouvement du personnel : le « contremaître et chef de chantiers » Blain meurt tandis que le « contremaître chef d'emballage » Langlois quitte la société¹³¹⁵.

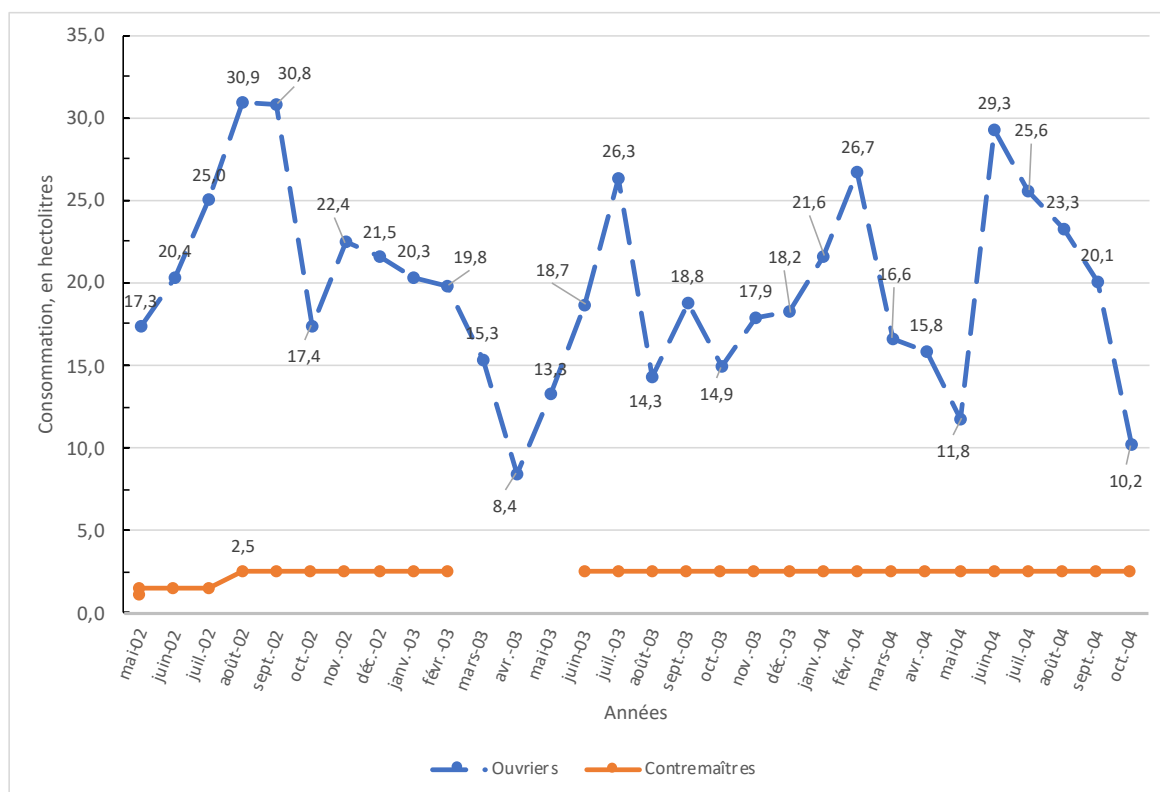
¹³¹³ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Winterthur, Société Suisse d'assurance contre les accidents, effet au 1^{er} décembre 1895, prime 11F/10000, 660/60.0000F.

¹³¹⁴ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Winterthur, Société Suisse d'assurance contre les accidents, effet au 1^{er} décembre 1895.

¹³¹⁵ ADML, 2222 J 1361, Fonds A-L, Délibération du conseil d'administration, 11 avril 1912.

Les ouvriers bénéficient par ailleurs d'un avantage en nature : le vin de boisson, de qualité ordinaire et, plus rarement, supérieure. Ce vin est fait soit des marcs de raisin mouillés, de fonds de cuves, de cuvées de mauvaise qualité ou de la récupération de l'écoulement des vins mousseux bruts lors du dégorgement, dans des bassines. Ces vins sont « rafraîchits » par d'autres petits vins, comme les 75 à 80 hectolitres d'Othello en septembre 1905¹³¹⁶. La variation mensuelle du volume de vin consommé (en hectolitres) de mai 1902 jusqu'à octobre 1904 nous donne une idée de la consommation de vin par les ouvriers (Graphique 16). Les données mises en graphique illustrent bien l'organisation du travail entre petit nombre stable de contremaîtres et abondante main-d'œuvre saisonnière.

Graphique 16 : Consommation de vin des contremaîtres et des ouvriers de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, mai 1902-octobre 1904



Source : ADML, 222 J 1211, Fonds A-L, Situations et expéditions des vins en pièces, mai 1902-octobre 1904.

¹³¹⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25-26 septembre 1905.

En mai 1902, à la moitié de l'exercice social, la cuvée n°100 de boisson ordinaire compte près de 328 hectolitres : elle est entièrement liquidée un an plus tard, en mai 1903. Une partie, 20% environ, a été expédiée mais la majorité de la cuvée a été consommée par les contremaîtres et les ouvriers. Dans le Graphique 16, la consommation mensuelle des contremaîtres est stable, 1,5 hectolitres soit 150 litres avant août 1902 puis 2,5 hectolitres ensuite sur toute la période : cette stabilité de la consommation traduit celle du nombre de contremaîtres, une dizaine seulement, mais tous engagés à plein temps. La consommation des ouvriers est comprise entre dix à trente hectolitres par mois ; elle est en dents de scie de mai 1902 à octobre 1904, avec des pics d'augmentation saisonniers et d'importants volumes de consommation l'été, qui peuvent s'expliquer par deux causes : le besoin de main-d'œuvre pour les divers chantiers de mise en bouteilles et d'emballage et l'augmentation des températures qui font croître la consommation des vins. On remarque bien cette tendance à l'augmentation des mois d'avril-mai à juillet-août. Il y a une exception cependant, de décembre 1903 à février 1904 qui s'explique par un recours exceptionnel de main-d'œuvre pour rentrer et travailler les vins de la vendange 1903 et le chantier d'habillage et d'emballage en prévision de stocks pour l'hiver 1904.

Les polices d'assurances de la Compagnie à partir de 1895 donnent une estimation de leur nombre : 70 environ en comprenant les contremaîtres et les « camionneurs » en charge des transports mais le nombre est qualifié de « variable », surtout les camionneurs qui sont « salariés au mois »¹³¹⁷. En juillet 1899, un effectif de 90 personnes, ouvriers et employés, est déclaré ; il n'est plus que de 60 à 70 en juillet 1903¹³¹⁸. Les assurances couvrent bien tout le personnel sauf les tâcherons et les sous-entrepreneurs. Lorsque les ouvriers travaillent en dehors de l'établissement, la Compagnie prend soin de les couvrir contre les risques d'accidents, ce qui donne des informations sur la fonction de l'ouvrier et de l'employé. Un employé et voyageur de commerce, fils du chef de caves, Georges Leblanc, est couvert en 1912 car il monte à bicyclette alors qu'il

¹³¹⁷ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Winterthur, Société Suisse d'assurance contre les accidents, effet au 1^{er} décembre 1895, détail entreprise.

¹³¹⁸ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, La société générale des assurances agricoles et industrielles, 5 juillet 1899 ; 5 juillet 1903.

est atteint « de légère myopie (verres n°18) »¹³¹⁹. Un ouvrier, Léon Berthelot, fait quant à lui l'objet d'une garantie car il suit parfois « ses patrons à la chasse et à la pêche »¹³²⁰. Le chef de caves a, pour sa part, un statut, une rémunération et des avantages bien particuliers.

b) Le chef de caves

Le chef de caves est le responsable de la production dans la maison : de l'achat des vins jusqu'à l'emballage des bouteilles de vins mousseux, en concertation avec les contremaîtres et le « bureau », c'est-à-dire le sous-directeur, le directeur et les administrateurs. Il a donc une fonction de gestion de la manufacture et d'encadrement de la main d'œuvre ; c'est un rouage indispensable entre l'ombre et la lumière, le bas et le haut, « les caves » et « le bureau ».

Lors de la transformation en société anonyme, le chef de caves est un certain Mézélof : envoyé en Champagne en septembre 1895 pour faire l'achat de 1 000 à 1 100 pièces de vins, il est remis en cause et congédié l'année suivante à la suite d'une casse importante lors des tirages mais aussi après la découverte d'achat de vins en Médoc pour le compte d'une autre maison¹³²¹. Dès le mois de décembre 1896, un nouveau chef de caves, venu de Reims, est alors recruté : Ernest Leblanc (Annexe 25).

Comme le chef de caves de Jean-Baptiste Ackerman, Florentin Bourdon, Ernest Leblanc est champenois. C'est Paul Aubert qui est chargé de lui faire une offre de contrat de travail qui dans ses conditions et avantages, doit permettre de le débaucher d'une maison de Champagne. Le contrat est négocié entre Aubert et Leblanc : le chef de caves est logé gratuitement sur place, dans le « très joli castel Louis XIII situé à une extrémité de notre établissement et avec un joli jardin de 75 mètres de long sur 30 mètres de larges » précise

¹³¹⁹ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Zurich, avenant à la police 23043, police d'assurance individuelle contre les accidents, n°149394, 15 mai 1912.

¹³²⁰ ADML, 222 J 26, Fonds A-L, Assurances, Zurich, compagnie générale contre les accidents et la responsabilité civile, avenant n°1 à la police 15010 du 18 décembre 1903, effet au 25 janvier 1906.

¹³²¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1895, 20 octobre et 7 novembre 1896.

l'administrateur délégué, c'est-à-dire l'ancienne maison d'habitation de la famille Ackerman avec la terrasse au premier étage qui donne sur la route de Saumur à Gennes (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Les frais de chauffage et d'éclairage ne sont toutefois pas compris, « comme principe » dit Paul Aubert, car le « personnel est nombreux et nous ne voulons pas laisser place à des abus »¹³²². Son revenu est composé d'un appointement minimum et des intérêts sur les expéditions mais seulement après « avoir fait ses preuves », par l'amélioration de la fabrication ou la diminution des frais de mains-d'œuvre. Il est aussi payé en vins. Paul Aubert précise en outre que « la vie est bien meilleure marché en Anjou qu'en Champagne et que le climat est bien plus agréable »¹³²³. Enfin, le chef de caves bénéficie d'un bureau dans une ancienne chambre construite dans le roc, près des caves¹³²⁴. Il n'est pas le seul à occuper les chambres dans le roc car elles étaient, sous l'ancienne société, louées comme habitation à des cultivateurs ou servaient à loger les camionneurs¹³²⁵. Les autres bâtiments compris dans la propriété de l'établissement industriel à Saint-Hilaire-Saint-Florent sont par ailleurs des avantages en nature à disposition des ouvriers comme la salle à manger et les maisons d'habitation qui sont occupées par le sous-directeur et l'administrateur (Annexe 21).

Ernest Leblanc est envoyé, seul ou en compagnie de Raymond de Luze, Frédéric de Luze ou Ludovic de Laulanié dans les vignobles pour choisir les vins, installer les pressoirs et surveiller les vendanges des achats dans le Médoc, au château Marbuzet en octobre 1907, au château Phélan Ségur en septembre 1908, aux Châteaux Ormes de Pez et Tastin Malécot en juillet 1911. Il est aussi envoyé en « formation », aux conférences et expériences sur les vins mousseux offertes par la station œnologique de Bourgogne en juillet 1913¹³²⁶. En 1912, Ernest Leblanc réussit visiblement à faire de son fils Georges un voyageur de

¹³²² ADML, Fonds A-L, 222J905, Correspondance des administrateurs, lettre de Paul Aubert à Ernest Leblanc, 26 novembre 1896.

¹³²³ ADML, Fonds A-L, 222J905, Correspondance des administrateurs, lettre de Paul Aubert à Ernest Leblanc, 26 novembre 1896.

¹³²⁴ ADML, Fonds A-L, 222J26, Assurances, La nationale, compagnie anonyme d'assurance contre l'incendie, Police 14286, effet au 28 décembre 1894.

¹³²⁵ ADML, Fonds A-L, 222J26, Assurances, La nationale, compagnie anonyme d'assurance contre l'incendie, Police 14286, effet au 28 décembre 1894.

¹³²⁶ ADML, Fonds A-L, 222J1361, Délibérations du conseil d'administration, 25 octobre 1907-25 septembre 1908-20 juillet 1911-28 juin 1913.

commerce, apprenti dans les bureaux pendant quelques mois avant deux voyages programmés pour Copenhague, au Danemark, et à Stockholm en Suède : il est ensuite tout particulièrement chargé de voyager dans le nord de la France, et les pays de l'Europe du Nord, Belgique et Hollande¹³²⁷ ; quand il n'est pas en voyage, Georges Leblanc assiste son père dans la surveillance des vendanges sous contrat, dans le Médoc¹³²⁸ .

Le fils du chef de caves n'est pas un ouvrier car il fait partie de la catégorie des employés, ces hommes qui travaillent principalement au « bureau » ou qui sont soit voyageurs, soit représentants de commerce. Ils travaillent avec et sous l'autorité directe des directeurs et des administrateurs de la société anonyme.

1.3.2. Le Bureau

a) Les employés

Les employés, contrairement aux ouvriers, ne sont pas payés au nombre de journées effectuées dans le mois. Moins précaires, mieux payés, ils sont « employés » tout au long de l'année, sur contrat. Ils reçoivent un appointement déterminé annuellement, mais versé mensuellement, dont le montant est différent selon les fonctions et le niveau de responsabilité dans la compagnie : le caissier, monsieur Jouanne, ne perçoit pas le même appointement, complété en nature avec trois barriques de vin d'une valeur de 240 F, que Georges Leblanc, employé et voyageur de commerce, qui touche 500 F par an en 1914 ; ce dernier est en outre intéressé par une commission selon les ordres de la clientèle qu'il visite¹³²⁹. Les appointements constituent la base de la rémunération des employés. Ils sont portés au compte des frais généraux, tandis que les commissions sont inscrites dans le compte des commissions, agios et intérêts, auxquels il faudrait en outre compter la valeur des avantages en nature.

¹³²⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 juin et 14 novembre 1912.

¹³²⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 octobre 1912.

¹³²⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1895.

Le Graphique 17 restitue l'évolution des appointements des employés de la Compagnie générale des vins mousseux de 1899 à 1914. Le total des appointements en 1899 atteint 36 740 F, montant qui n'est dépassé qu'en 1913 et 1914 : c'est donc une exception à la fin du XIX^e siècle qui est suivi par une diminution tout aussi exceptionnelle de près de 8 000 F en 1900 pour atteindre 28 810 F. La nette croissance de la valeur totale des appointements est dû aux négociations régulières des contrats et à une augmentation de l'embauche, dont un autre membre de la famille De Luze, Roger, et cinq à six autres employés dont un fils des Gilbey en 1914¹³³⁰ : l'emploi des fils de maisons de négoce partenaires est courant et fait partie intégrante de la formation des négociants. Une autre croissance est celle de la part des appointements dans les frais généraux : ils doublent de 1900 à 1914, passant de 15 % à 30 %, mais toujours après les dépenses de publicité. Le rythme de croissance de la part des appointements dans les frais généraux est supérieur à la croissance du total des appointements, ce que démontrent les droites linéaires du Graphique 17. Ce sont les salaires des représentants de commerce et du sous-directeur qui représentent la majorité de ces appointements.

Louis Marcadeux est actionnaire et employé de la société. C'est surtout le représentant de commerce de la maison Ackerman-Laurance pour toute la France (Annexe 25). En 1898, il reçoit 3 600 F d'appointements par an, avec l'obligation de visiter la clientèle de Saumur et des environs et, en sus, des commissions de 5 % sur les vins en barriques, 20 % sur les vins à 2,5 et 3,5 F la bouteille et 10 % sur toutes les bouteilles vendues en dessous de ces prix. Il a en plus la charge d'aller au vignoble au moment des achats¹³³¹. Les principaux clients démarchés sont les hôteliers, les épiciers, les restaurateurs, les négociants pour placer les vins mousseux et les vins en fûts, tant blancs que rouges, dans toute la France, depuis les « colonies anglaises » en France selon l'expression de Paul Aubert, c'est-à-dire les villes de la côte d'Azur, et jusque dans le Nord, à Lille¹³³². En 1903, son contrat avec la compagnie est renouvelé et ses commissions sur la vente des vins en fûts sont augmentées : les administrateurs, conscients de la faiblesse de la présence des vins de la

¹³³⁰ ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Frais généraux, Appointements, novembre 1909-octobre 1915.

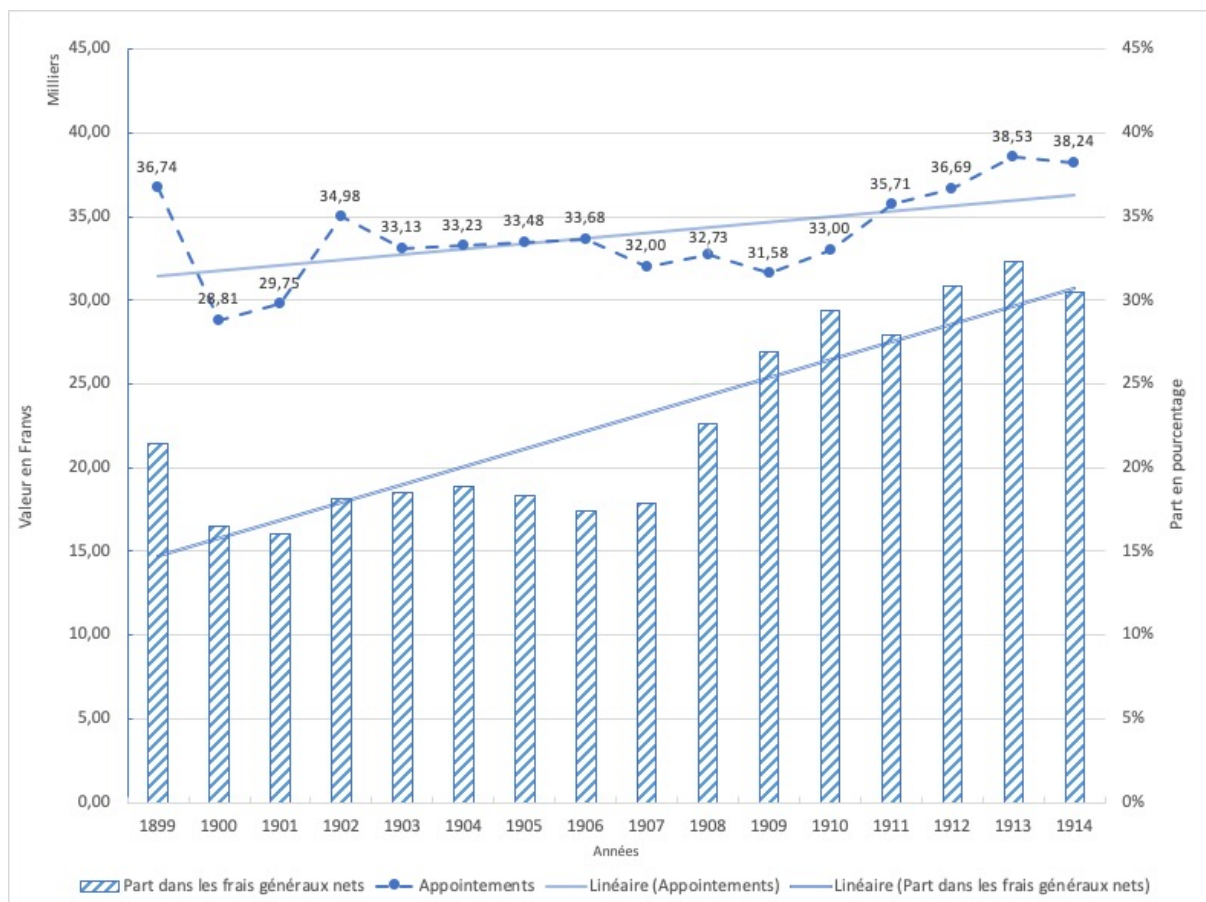
¹³³¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 février 1898.

¹³³² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 mars 1901.

compagnie sur le marché français, décident d'y encourager la vente des vins mousseux et des vins en fûts. Elle renoue en quelque sorte avec la structure commerciale du temps de Jean-Baptiste Ackerman qui, dans les années 1840, malgré quelques ventes en Angleterre et dans les pays étrangers, vendait surtout ses vins en France et dans les Flandres belges. L'embauche de Georges Leblanc comme voyageur de commerce pour la France et les pays de l'Europe du Nord en 1913 vient conforter cette stratégie de diversification des débouchés. Les appointements de Louis Marcadeux sont toutefois diminués de moitié au début du XX^e siècle avec 1 800 F par an entre 1909 et 1914¹³³³. Le représentant pour la France est de plus scrutateur lors des assemblées générales mais il n'a pas de fonction dans l'administration de la société, contrairement à Maurice Roger.

¹³³³ ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Frais généraux, Appointements, Louis Marcadeux, novembre 1909-octobre 1914.

Graphique 17 : Évolution des appointements des employés de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1914



Source : ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Bilan, Frais généraux, 1910-1914 ; 222 J 1353, Bilan, Frais généraux, 1899-1909.

Maurice Roger est actionnaire, employé et nommé par le conseil d'administration comme secrétaire général de la compagnie de 1894 à 1898 avec la signature de la correspondance et des valeurs¹³³⁴. Il est par ailleurs nommé commissaire censeur de 1894 à 1899 avec pour mission de superviser et vérifier tous les ans la régularité de l'inventaire, du bilan, du compte des profits et pertes à la moitié et à la fin de l'exercice (Annexe 25). Il est remplacé dans ses diverses fonctions nominatives par des hommes de la compagnie et des personnalités extérieures pour la charge de commissaire censeur car il est mandaté pour parcourir la France et ses colonies en tant qu'inspecteur des agences dès 1898. Au printemps 1898, de retour d'un voyage dans les départements de la Vienne,

¹³³⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1898.

de l'Indre et du Cher, il rappelle que la vente des vins se fait au détail à l'épicier et aux hôteliers, qui sont peu visités. Il recommande alors d'avoir un agent dans chaque ville moyenne pour visiter la clientèle bourgeoise et d'envoyer un voyageur, « comme Lecarpentier, Savable ou Marcadeux » afin d'imposer les vins mousseux sur les cartes. Maurice Roger nous laisse entrevoir au passage que deux autres voyageurs sillonnent la France¹³³⁵. Enfin, il est chargé de la commercialisation en Algérie par le recrutement d'agents afin de créer un marché spécial des vins mousseux dans la colonie française : il parvient à installer quatre agents « qui promettent des affaires » à la fin du XIX^e siècle¹³³⁶. Comme pour l'exportation dans les colonies anglaises, ces vins mousseux ne sont pas destinés à la population indigène mais bien aux hauts fonctionnaires, militaires et colons français ainsi qu'aux négociants. Il donne cependant sa démission d'inspecteur des agences le 31 octobre 1900¹³³⁷. Il demeure actionnaire mais en 1914, l'homme est visiblement décédé puisque c'est sa femme qui est convoquée à l'assemblée générale¹³³⁸. Étienne Girault quant à lui a d'autres fonctions.

Étienne Girault est lui aussi actionnaire et employé. Comme Maurice Roger, il participe aux réunions du conseil d'administration avec voix consultative ; il est de plus très souvent secrétaire du bureau de l'assemblée générale. Si Maurice Roger est nommé secrétaire général, Étienne Girault est nommé sous-directeur par le conseil de 1895 à 1916 mais il cumule avec les fonctions de secrétaire général à partir de 1899. Il est en outre commissaire censeur suppléant, nommé et reconduit par les actionnaires de 1899 à 1914 (Annexe 25) ; le travail de Girault est tout particulièrement apprécié par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert qui soulignent « l'intelligence et le dévouement qu'il apporte dans ses fonctions de sous-directeur (...) »¹³³⁹. Le choix du sous-directeur est à la discrétion de l'administrateur délégué, c'est-à-dire Paul Aubert avant 1904 puis Raymond de Luze pour la décennie suivante. En 1913, un deuxième sous-directeur, Ernest Baudouin, qui travaille depuis dix-neuf ans pour la maison, est

¹³³⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 avril 1898.

¹³³⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 6 février 1899.

¹³³⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 novembre 1900 et 7 novembre 1898.

¹³³⁸ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Correspondance active aux actionnaires, Aubert, 8 janvier 1914, convocation à l'AG du 2 février 1914.

¹³³⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904.

nommé comme deuxième sous-directeur, à titre consultatif¹³⁴⁰. En tant que sous-directeur, Girault a la signature des actes usuels comme la correspondance, les acquits, mandats, endos, retraits de fonds et valeurs¹³⁴¹. Il a le statut d'employé mais il ne reçoit pas un traitement annuel déterminé et prélevé sur les frais généraux : il a une « allocation » minimum garantie de 10 000 F par an, prélevée sur le bénéfice net avant réserve, fonds de prévoyance, frais de gestion et impôts plus une gratification de 1 000 F. Il paie un loyer annuel de somme égale pour son logement au sein de la société¹³⁴². Il vit alors dans une maison d'habitation, à côté de Paul Aubert, en face du « castel Louis XIII » habité par Ernest Leblanc (Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.). Outre son allocation annuelle sur les bénéfices nets, il a chaque année les intérêts de ses obligations avant 1900, les dividendes de ses actions et le produit de la vente de ses « framboises », quelques dizaines de francs, qui entrent dans la composition de liqueurs pour les vins mousseux.

Le Graphique 18 représente les principaux revenus annuels de Girault perçus sur la Compagnie générale des vins mousseux de 1901 à 1914, constitués de son allocation et de ses dividendes. Contrairement aux charges de main d'œuvre qui augmentent d'année en année, les revenus d'Étienne Girault sont relativement stables, aux alentours de 13 000 F par an, 14 000 F en cas de gratification, ce qui est plus fréquent au début de la deuxième décennie.

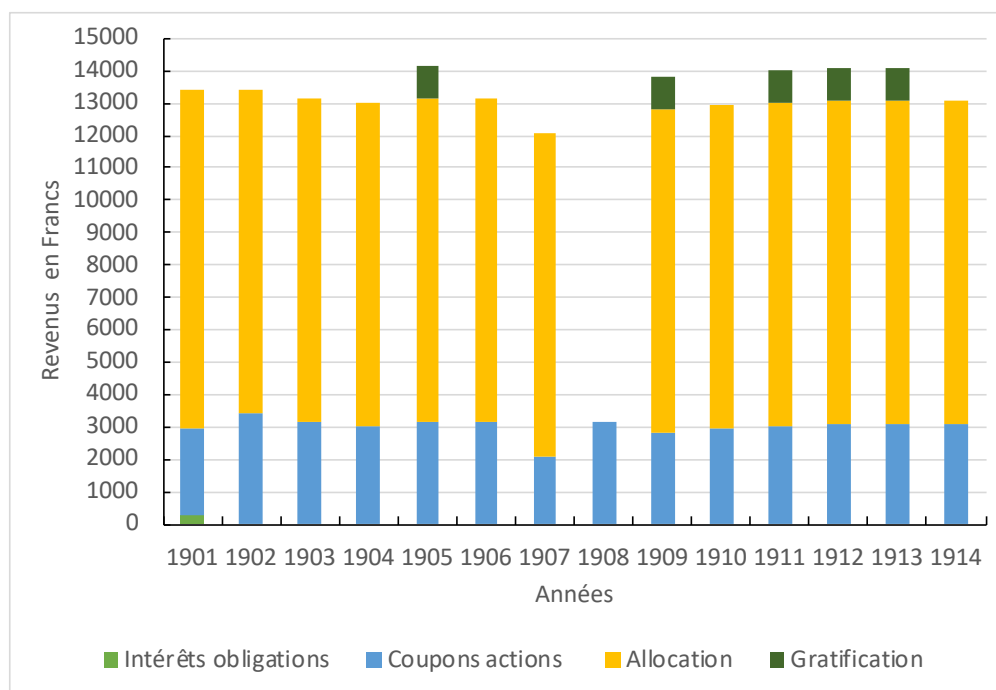
Au début du XX^e siècle, les revenus annuels de Girault sont bien inférieurs aux revenus des administrateurs. Les frères de Luze, Paul Aubert et surtout Louis-Ferdinand Ackerman perçoivent des milliers de francs tous les ans mais les montants et la structure de leurs ressources divergent.

¹³⁴⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 février 1913.

¹³⁴¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 février 1907.

¹³⁴² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 6 février 1899.

Graphique 18 : Évolution des revenus d'Étienne Girault sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1901-1914



Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Étienne Girault.

b) Les administrateurs

Le gendre De Laulanié et les frères De Luze

Ludovic de Laulanié de Sainte-Croix est le troisième administrateur de la Compagnie, après Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert (Annexe 25). Il habite avec son épouse, Jeanne Ackerman, au château du Goupillon dans la commune de Neuillé, rive droite de la Loire, mais ils ont également un appartement au 62 rue de la Boétie à Paris. En tant que troisième actionnaire, assesseur lors des assemblées générales et administrateur de la société anonyme, il a de larges pouvoirs et des fonctions plutôt indéfinies mais il travaille surtout à visiter, en aval, le réseau d'agents, à négocier des contrats publicitaires et des ventes de vins mousseux. En amont, il cherche à s'entendre avec les

propriétaires pour l'achat de vins tranquilles, depuis les vignobles de Sancerre jusqu'à ceux de Bordeaux. De Laulanié lui-même produit des vins sur son petit vignoble de Neuillé, sur l'ensemble des terres que Louis-Ferdinand Ackerman a donné en dote à sa fille Jeanne. Les vins blancs de raisins blancs et blancs de raisins noirs mais pressurés en blancs sont annuellement vendus par De Laulanié à la société dès 1898.

De Laulanié cultive beaucoup de vignes à raisins rouges, cépages Breton et Groslots, et seulement quelques pièces de vignes à raisins blancs comme le démontre le Tableau 32 : les pièces de 225 litres de Breton valent plus que celles de Groslots, 100 F en 1898, mais moins que celles de raisins blancs à 110 F. Il vend encore une centaine de pièces en 1900 de vins de Groslots au prix de 40 F la pièce « nu, débourrés et livrés » en caves de Saint-Hilaire-Saint-Florent mais il n'en vend plus avant janvier 1904 sur la vendange de 1903. Dans ce laps de temps, il est probable qu'il ait décidé d'arracher les cépages peu productifs pour replanter en plants américains et principalement en Groslots qui fournissent d'importantes quantités de raisins et de vins. Il est certain que la majorité des vins produits sur le domaine du Goupillon sont des Groslots à partir de 1904, avec des prix décroissants, avant une légère remontée en 1905.

Dès 1900, Ludovic de Laulanié souhaite que ses vins soient achetés sous contrat pour régler l'acquisition annuelle par la Compagnie de sa vendange, ce qui lui est refusé. L'année suivante, avec Ackerman, ils reviennent à la charge. Ils souhaitent que l'achat des vins de Groslots soit assuré chaque année sans en discuter le prix qui sera fixé en décembre, « au cours moyen des prix de la région sur ces vins »¹³⁴³. Le souhait n'est plus contesté, mais des conditions sont dressées : les vins doivent être nus, débourrés et livrés directement en caves avec risques à la charge du vendeur et 1 F de prix par barrique au régisseur, sinon un tarif de 2 F s'applique pour le transport du vin depuis la propriété. La société peut prêter des demi-muids pour loger les vins¹³⁴⁴.

¹³⁴³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 juillet 1901.

¹³⁴⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 janvier 1903.

Tableau 32 : Achat des vins du domaine de Goupillon à Neuillé par la Compagnie à Ludovic de Laulanié, 1898-1908

Année	Couleur	Cépage	Quantités	Contenants	Prix d'achat	
					en francs	Conditions
nov-1898	Blancs de raisins noirs	Breton	16	Barriques	100	
	Blancs de raisins noirs	Groslot	29	Barriques	60	
	Blancs de raisins blancs		25	Barriques	110	
oct-1899	Blancs de raisins noirs	Breton		225 litres	110	nus, débourrés, livrés
	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	70	nus, débourrés, livrés
sept-00	Blancs de raisins noirs	Groslot	100	225 litres	40	nus, débourrés, livrés, paiement fin février
janv-04	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	80	Compris 2f de transport et 1f au régisseur
janv-05	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	37	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
	Blancs de raisins blancs			225 litres	52	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
oct-05	Blancs de raisins noirs			225 litres	45	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
janv-06	Blancs de raisins noirs			225 litres	31	nus, débourrés, livrés y compris frais de transport et régisseur
août-06	Blancs de raisins noirs	Groslot		225 litres	24	nus, débourrés, livrés + 3F transport et régisseur
nov-08	Blancs de raisins blancs			225 litres	55	
	Blancs de raisins noirs			225 litres	65	

Source : ADML, 222 J 1360-1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, novembre 1900-novembre 1908.

Le produit de la vente des vins vient grossir les revenus du gendre de Louis-Ferdinand Ackerman. La quasi-totalité de ses revenus vient des dividendes de ses 400 actions de priorité et de ses 533 actions ordinaires : son avoir net sur la compagnie, déduit des avoirs exceptionnellement versés en 1901 et 1902 et des dépenses en doit, est de 30 000 F environ (Tableau 33). En 1901, le remboursement des obligations majore ses revenus de plus de 17 000 F tandis qu'en 1902 il reçoit une forte somme de son beau-père, près de 60 000 F. D'un autre côté, il doit payer les intérêts pour les actions cédées par Louis-Ferdinand Ackerman au moment de la constitution en 1894 soit 6 766,45 F par an en 1901 et 1902. Puis à partir de 1904, il doit rembourser le prêt de la somme de 60 000F soit 19 641 F par an, ce qui vient considérablement réduire ses avoirs réels nets ces trois années, d'autant que le bénéfice net décroît en 1903 et en conséquence les dividendes des actions, surtout ordinaires (Tableau 33).

Tableau 33 : Avoirs de Ludovic de Laulanié sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903, en Francs

Intitulés	1900	1901	1902	1903
Coupons Café de Bordeaux		34,5	86,3	57,5
<i>Virement Louis Ackerman</i>			59688,3	
<i>Actions pour Noblemaire</i>				134,4
33 coupons obligations	316,8	158,4		
400 coupons des actions de priorité	3840,0	10320,0	12480,0	11404,8
Dividendes des 533 actions ordinaires	26650,0	26650,0	23985,0	15657,6
<i>Remboursement des obligations</i>		17160,0		
<i>Actions vendues à Frédéric De Luze</i>			4701,0	
Intérêts Frédéric de Luze				1268,0
Vins de Groslot-Goupillon-Neuillé				2424,9
Total Avoir Brut	30806,8	54322,9	100940,6	30947,2
Total Avoir réel	30806,8	37162,9	36551,3	30812,8
Total Avoir réel-Doit	29603,6	29386,5	29574,8	30302,8

Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Ludovic de Laulanié, décembre 1900-février 1904

Remarque : Les lignes du tableau en jaune mettent en avant les avoirs directement issus de la Compagnie. Les intitulés en italiques soulignent des avoirs exceptionnels. Le total avoir réel est égal au total avoir brut moins les avoirs exceptionnels, dans le but d'homogénéiser les données sur la période. Ces remarques sont valables pour les tableaux suivants.

Frédéric de Luze entre dans la compagnie en tant que voyageur de commerce à la fin de l'année 1900 (Annexe 25). C'est le départ de Maurice Roger de la compagnie en octobre 1900 qui permet à Raymond de Luze, alors administrateur depuis trois ans, de proposer son frère cadet en remplacement du démissionnaire dans ses fonctions de voyageur de commerce ; il est alors chargé de la Belgique et de la Hollande. Il est en outre actionnaire de la compagnie avec 112 actions de priorité et loge à Saumur. Il reçoit 1 200 F d'appointements pour six mois en avril 1901 et 1 350F en octobre 1901 puis 2 100 F les deux semestres suivants. Il est très rapidement augmenté. Frédéric de Luze « qui, en raison de ses grandes aptitudes commerciales, apporte de nouveaux éléments d'activité et de prospérité » est nommé, en novembre 1902, cinquième

administrateur de la compagnie pour six années¹³⁴⁵. Il possède alors 181 actions de priorité mais les articles des statuts obligent les administrateurs à posséder 200 actions de priorité et 200 actions ordinaires¹³⁴⁶. Son frère Raymond de Luze lui octroie un prêt de 60 000 F, pour lequel il paie des intérêts, ce qui lui permet d'acheter aux trois premiers administrateurs, Ackerman, de Laulanié et Aubert, 19 actions de priorité d'une valeur totale de 14 886,5 F et une partie des 200 actions de priorité cédées par les trois administrateurs. Ses revenus ne sont alors plus les appointements mais une part du bénéfice net alloué aux frais de gestion, près de 6 000 F en décembre 1903, ainsi que les dividendes de ces 400 actions soit plus de 12 000 F pour l'exercice 1903, soit un revenu annuel 1,4 fois supérieur à celui d'Étienne Girault¹³⁴⁷. Ces revenus sont toutefois grevés à partir de 1904 par les intérêts sur la cession des actions : 5 282,7 F par semestre. Les sommes qui sont débitées de son journal d'administrateur permettent en outre de voir que Frédéric de Luze possède un chien, de chasse sans doute, soigné par l'un des hommes Leblanc. Il pratique en outre la chasse, le tir sportif et aux canards, la pêche, l'escrime et fréquente les concours hippiques et le club bordelais (200 F par an), un cercle de l'entre-soi masculin pour hommes d'affaires et de pouvoir de Bordeaux. Frédéric de Luze est peut-être membre de la Ligue de la Patrie Française ou plus simplement La Patrie Française : une somme de 5 F est débitée en avril 1903 au profit de ce parti politique nationaliste et antidreyfusard, opposé à la Ligue des droits de l'Homme, fondé en 1898 et dissous en 1904¹³⁴⁸.

Raymond de Luze ne semble pas membre de La Patrie Française mais il pratique également la chasse, le tir aux pigeons, la pêche, fréquente le cercle hippique et le club bordelais. À la différence de Frédéric de Luze, il est membre de plusieurs cercles tant francophones qu'anglophones : il est adhérent à l'alliance française de 1904 à 1917 et du club privé mondain londonien Army & Navy. Ce dernier possède un vaste réseau dans les pays anglophones et les colonies ; c'est, en outre, un important client de la maison Ackerman-Laurance. Raymond de Luze est également un amateur de cigares et client de la maison de

¹³⁴⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 17 novembre 1902 et 3 février 1903.

¹³⁴⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 17 novembre 1902

¹³⁴⁷ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Frédéric de Luze.

¹³⁴⁸ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Frédéric de Luze, 24 avril 1903.

manteaux Burberry en Angleterre¹³⁴⁹. C'est un homme qui aime les plaisirs, les loisirs mais c'est aussi un homme d'affaires, empli d'ambitions, en quête de fortune et de pouvoir au sein de la compagnie, comme l'atteste ses dépenses dans l'achat de titres financiers, ses importants revenus issus de ses actions et obligations, et d'abord de ceux la compagnie.

Tableau 34 : Avoirs du compte de l'administrateur Raymond de Luze dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, exercices 1900-1903, en francs

Intitulés	1900	1901	1902	1903
Trimestre 3,5%	505,0	2020,0	1010,0	
<i>Vente de 3% amortissement</i>	17898,6			
<i>Vente de 13 obligations du midi</i>		5928,3		
50 coupons obligations du midi		354,0		
37 coupons obligations du midi		266,3		
Café de Bordeaux			57,5	57,5
<i>Versement Desulligny</i>			58500,0	
<i>Intérêts prêt Frédéric de Luze</i>				3000,0
49 coupons obligations	470,4	235,2		
<i>Remboursement 49 obligations A-L</i>		25480,0		
200 coupons actions de priorité	1920,0	5736,0	7176,0	2208,0
Dividende 200 actions ordinaires	10000,0	10000,0	9000,0	6720,0
Gestion		1749,5	15706,1	8932,6
Revenus de la Compagnie	40,2%	34,2%	49,1%	99,7%
Total Avoir	30794,0	51769,3	91449,6	20918,1
Total Doit	9375,9	30833,8	66768,7	26377,2
Total Avoir-Doit	21418,1	20935,5	24680,9	-5459,1

Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Raymond de Luze, novembre 1900-février 1904

Le Tableau 34 détaille les sommes portées en avoir au compte de Raymond de Luze dans le journal des administrateurs de 1900 à 1903 ainsi que le total des sommes portées en doit à partir desquelles on peut calculer une partie des

¹³⁴⁹ La maison Burberry est fondée en 1851 par Thomas Burberry à Basingstoke. Il crée la garbardine, « un tissu respirant et résistant aux intempéries qui vient révolutionner la confection des vêtements contre la pluie, jusqu'alors lourds et inconfortables. La gabardine est brevetée en 1888 ». Burberry, « Notre Histoire », consulté le lundi 31 août 2020, URL : site web, <https://fr.burberry.com/notre-histoire/>.

ressources nettes de l'administrateur bordelais¹³⁵⁰. En 1900 et 1901, Raymond de Luze tire de substantiels revenus des dividendes et intérêts de ses titres financiers mais aussi de leur vente ou de leur remboursement : obligation trimestrielle à 3,5 %, obligations sur le chemin de fer ou le canal du Midi, intérêts puis remboursement de celles de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur en 1901. Tous ces titres financiers, sauf le trimestre 3,5 %, sont liquidés en 1900-1901 ce qui gonflent de plusieurs milliers de francs les revenus de Raymond de Luze sur ces deux années : ces divers titres sont remplacés par de petites obligations « Café de Bordeaux » qui rapportent modestement 57,5 F par an. En fait, Raymond de Luze vend ses obligations pour acheter des actions de la maison Ackerman-Laurance : 18 750 F soit 30 actions en mai 1901, 19 800 F en juillet 1903. Il reçoit par ailleurs un versement de 58 500 F en septembre 1902, ce qui enfle d'autant son compte d'avoir de 1902. Cependant, il prête au mois de novembre 60 000 F à son frère Frédéric de Luze afin que ce dernier puisse acquérir 19 actions de priorité et 200 actions ordinaires, nécessaire pour être administrateur, ce qui finalement ne majore pas à outrance ses propres avoirs nets. Raymond de Luze met donc en place dès 1900 une opération visant à acquérir, pas à pas, par lui-même ou par son frère, des actions de la société anonyme, ce qui augmente son pouvoir en tant qu'actionnaire et administrateur mais également ses revenus sur des capitaux.

Les avoirs de la Compagnie représentent une part considérable de ses rentrées pécuniaires, du tiers à la moitié voire la quasi-totalité en 1903. Ces rentes sont dépendantes du bénéfice net : en 1903, alors que le bénéfice net décroît de 20 %, les dividendes des actions ordinaires de Raymond de Luze baissent de 25 %, sa rémunération pour la gestion de 43% et ses actions de priorité de 69%. Raymond de Luze ne gagne rien et perd en réalité plus de 5 500 F sur l'exercice de 1903. C'est le début d'une crise avec Paul Aubert.

¹³⁵⁰ Les lignes surlignées en jaunes correspondent aux sommes de la maison Ackerman-Laurance. Sans doute que les montants pour l'année 1900 sont supérieurs à ceux inscrits dans le tableau car le journal n'inscrit les montants qu'à partir de novembre 1900. Le calcul des sommes en avoir et doit se fait en prenant en compte l'année sociale de la compagnie : pour l'année 1900, les montants reçus en avoir de la compagnie sont pris en compte du mois de novembre 1900 jusqu'en février 1901 car c'est à ce moment là que sont versés les dividendes des actions ordinaires de l'exercice terminé. Pour l'année 1901, nous prenons ainsi en compte les sommes versées du mois de mars jusqu'au mois de février 1902. En revanche, les montants extérieurs à la compagnie portées en avoir dans le compte de Raymond de Luze sont comptés sur l'année civile. Ainsi, le trimestre 3,5% versé en janvier 1901 n'est pas comptabilisé pour l'année 1900 mais au compte de l'année 1901.

Paul Aubert

Paul Aubert est le deuxième actionnaire de la compagnie, devant De Laulanié, avec 511 actions de priorité et 533 actions ordinaires en 1902¹³⁵¹. Il perçoit pour l'administration et la gestion de la société une indemnité annuelle dont le maximum est égal à 25 % des bénéfices nets déduits toutefois des intérêts, dividendes et versements au fonds de prévoyance, mais avant la distribution des dividendes aux actions ordinaires. Dès l'exercice 1897, il partage l'indemnité avec Raymond de Luze puis son frère Frédéric de Luze en 1903 : Ludovic de Laulanié et Louis-Ferdinand Ackerman ne perçoivent pas d'argent pour leur fonction d'administrateur.

Si Paul Aubert touche la totalité des frais de gestion de 1895 à 1897, le montant fluctue en fonction des bénéfices nets : plus de 34 000 F en 1895 puis 49 000 F l'année suivante, mais seulement 25 000 F en 1897 avant de repasser au-dessus des 30 000 F en 1898-1900. De 1901 à 1903, le montant des frais de gestion diminue ainsi que la part de Paul Aubert, passant de 60 % en 1901 à 40 % en 1903 et de plus de 23 000 F à moins de 10 000 F (Tableau 35). Ces frais de gestion représentent entre 15 à 25 % du total de ses avoirs entre 1900 et 1903, mais les dividendes de ses actions ordinaires en constituent la majeure partie, un quart à un tiers du montant total. Notons que le montant total pour 1900 est sous-évalué car toutes les données ne sont pas enregistrées dans le journal pour cette année ; en conséquence la part des intérêts et dividendes est alors surestimée (Tableau 35). En 1901, le remboursement des obligations majore le total des avoirs de plus de 36 000 F et minore la part des dividendes de plus de 7 points (Graphique 19).

¹³⁵¹ Lors de la constitution de la société en novembre 1894, Paul Aubert possède 540 actions de priorité et 666 actions ordinaires soit 17,4% du capital social.

Tableau 35 : Valeurs et Parts des Avoirs du compte d'administrateur délégué de Paul Aubert dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903

Intitulés	1900	Part %	1901	Part %	1902	Part %	1903	Part %
Coupons divers	0,0	0,0%	5941,8	4,4%	4186,9	5,5%	7492,0	11%
Vente de titres financiers	0,0	0,0%	26773,0	19,7%	8570,4	11,3%	19341,8	29%
Produits agricoles	0,0	0,0%	0,0	0,0%	144,4	0,2%	50,0	0%
Vente de vins	0,0	0,0%	370,5	0,3%	0,0	0,0%	112,5	0%
Dividendes Gilbey	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	3688,6	6%
Bank of England	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2515,0	4%
Ventes actions A-L	0,0	0,0%	2500,0	1,8%	4701,0	6,2%	0,0	0%
Intérêts De Luze	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	2496,6	4%
Coupons obligations A-L	619,2	1,9%	340,8	0,3%	0,0	0,0%	0,0	0%
Remoursement des obligations	0,0	0,0%	36920,0	27,2%	0,0	0,0%	0,0	0%
Actions de priorité A-L	4944,0	15,3%	13210,2	9,7%	15943,2	21,0%	4905,6	7%
Dividende des actions ordinaires A-L	26650,0	82,7%	26650,0	19,6%	23985,0	31,6%	15691,2	24%
Gestion + complément de gestion	0,0	0,0%	23273,3	17,1%	18437,5	24,3%	9925,1	15%
Total	32213,2	100,0%	135979,6	100,0%	75968,3	100,0%	66218,3	100%

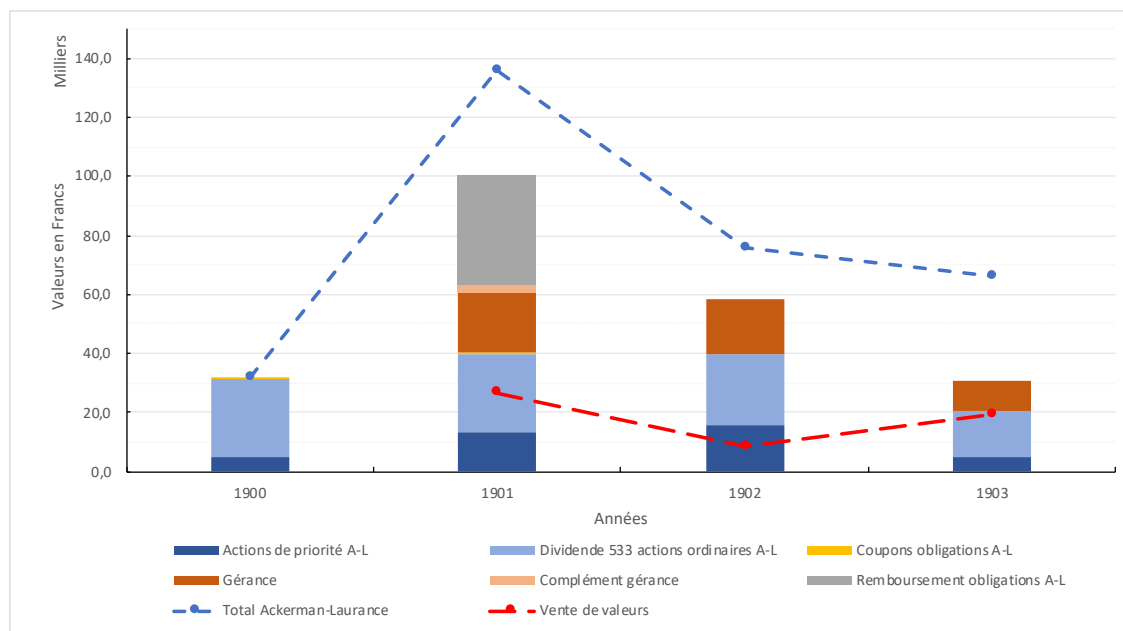
Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Paul Aubert, décembre 1900-février 1904.

La vente de titres financiers hors actions Ackerman-Laurance représente la deuxième ressource : elle est très importante sur la période, jusqu'au tiers du total des avoirs lors de l'exercice 1903. Aubert a la volonté de récupérer une partie de son capital investi, alors que les revenus des « coupons divers », constitués d'obligations émises par des États, par des villes et des compagnies de transport ou de sociétés d'énergies, ne dépassent pas les 11 %. Enfin, les dividendes des actions de priorité de la compagnie sont la quatrième source de revenus de Paul Aubert mais les sommes sont fortement variables : elles sont divisées par trois de 1902 à 1903 (Tableau 35).

La forte diminution de la rémunération des actions de priorité en 1903 est un point de rupture qui inaugure un conflit avec Raymond de Luze. De plus, à partir de 1903, il reçoit des dividendes des Gilbey de plus de 3 600 F et presque autant en 1904, mais ils sont inférieurs à ceux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur. Il perçoit un autre paiement de la *Bank Of England* de plus de 2 500 F en 1903. Ces sommes en provenance d'Angleterre

dérangent les autres administrateurs de la Compagnie et nous verrons dans le chapitre suivant que ce conflit a de terribles conséquences.

Graphique 19 : Avoirs de Paul Aubert sur la maison Ackerman-Laurance, 1900-1903



Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journal des administrateurs, Paul Aubert, décembre 1900-février 1904.

La majorité des revenus de Paul Aubert sur la société est constituée d'intérêts sur des obligations et des dividendes des actions. Le directeur de la Compagnie vend également des produits agricoles et des vins qui, certes, par leur montant, représentent bien peu mais qui en disent beaucoup sur l'homme. En décembre 1900, il rachète pour 60 000 F des propriétés immobilières et foncières de Saint-Florent qu'il avait apporté lors de la constitution de la société anonyme en 1894. En 1903, il loue le clos de vignes qui appartient à la compagnie, situé sur le coteau, au-dessus de l'entrée principale des caves, pour 300 F par an. Il fait cultiver ces terres par un jardinier et il récupère la moitié de la récolte, pour sa consommation personnelle mais aussi pour une vente du surplus de légumes, de fruits et de fourrages : pommes de terre, carottes, poires, pommes, framboises et luzerne. Du clos sur le coteau, il récolte également quelques pièces de vins qui sont vendues à la société. Paul Aubert sait exploiter ses biens et ceux de la compagnie pour en tirer un profit, aussi modeste soit-il. Il est également, comme les frères De Luze, un homme de

plaisirs et de loisirs : membre du club bordelais et grand fumeur de cigarettes, il adhère au véloce club, pratique la pêche, le tir aux pigeons et surtout la chasse. Il suit par ailleurs les courses hippiques de Saumur.

Louis-Ferdinand Ackerman a une structure de ses avoirs et dettes quasiment similaire, majoritairement composée de titres financiers, mais de nature et de sommes bien différentes.

Louis-Ferdinand Ackerman

Louis-Ferdinand Ackerman est encore le premier actionnaire en 1900 avec 1 646 actions de priorité et 534 actions ordinaires soit environ 36% du capital social, une perte de majorité de plus de 17 points par rapport à 1894. Le total de ses actions de priorité a diminué de 12 % en six ans et près de 60 % pour ses actions ordinaires. Cette diminution nette des actions ordinaires continue en 1902.

Ackerman est administrateur depuis 1894 et il le reste encore à la veille de la Première Guerre mondiale, mais il n'en perçoit aucune indemnité (Annexe 25). Il préside en outre le conseil d'administration ainsi que l'assemblée générale annuelle avec une voix déterminante. Son principal souci, c'est la sécurisation du capital par le remboursement des obligations et l'alimentation des réserves qui appartiennent aux actionnaires, la préservation des capacités d'autofinancement et la garantie de bénéfices. Ludovic de Laulanié, son gendre, et l'administrateur délégué Paul Aubert sont ceux qui administrent et gèrent toute la société au quotidien, surtout du côté de la production ; Raymond de Luze et Frédéric de Luze sont quant à eux particulièrement responsables de la commercialisation. Au cœur du conseil d'administration, Ackerman se charge des négociations des importants contrats d'agents, de la « diplomatie » avec les partenaires Bishop et les gros clients comme la maison Gilbey lors de désaccords ou de conflits. Il est également une force de proposition pour la publicité mais son activité est limitée. Ackerman est surtout un rentier.

Les revenus de Louis-Ferdinand Ackerman ne dépendent pas de son travail au quotidien dans la compagnie mais des bénéfices nets : en tant que premier actionnaire, il est celui qui reçoit en valeur le plus de dividendes, puisqu'il possède plus de 25 % des actions ordinaires - comme Paul Aubert - et plus de 41 % de celles de priorité. Comme pour Raymond de Luze et Paul Aubert, les données pour 1900 sont incomplètes et, en conséquence, des lignes d'avoir du

journal sont surestimées mais le montant total, de plus de 85 000 F, est sous-évalué (Graphique 20). L'écart entre les revenus du travail de dizaines de personnes et les fruits du capital d'un seul est tout simplement abyssal, sachant que c'est un minimum : cette somme représente en effet la totalité du coût de la main-d'œuvre en 1899, composés de 70 à 90 ouvriers et employés, hommes, femmes et enfants. En 1901, le total de ses revenus sur la compagnie atteint près de 470 000 F mais il est majoré par la vente d'actions (Graphique 20). Les sommes de 1902 et 1903 sont quasi-identiques : entre 200 000 et 225 000 F, soit 2,3 et 2,8 fois le coût total de la main d'œuvre ces mêmes années mais plus de quarante fois la paie annuelle d'un contremaître. Les dividendes de ses actions ordinaires diminuent toutefois d'année en année, divisés par 1,7 de 1900 à 1903 alors que ceux des actions de priorité augmentent d'année en année : ils sont multipliés par 2,6 en quatre exercices. Pourtant, la part de ces actions ordinaires et de priorité de la compagnie dans le total de ses revenus est inférieure aux intérêts et dividendes de titres financiers détenues à l'extérieure de la société.

Dès 1901, nous remarquons que les versements *Bank Of England* et des « Trimestre 3% » ainsi que les gains d'obligations sont quasiment égaux ou largement supérieurs en valeur et proportion aux titres actions et obligations de la compagnie. En 1902 et 1903, cette tendance est confirmée : les « coupons d'obligations » brésiliens, de chemin de fer en Égypte, de Gaz ou d'Indochine représentent le tiers environ et les « Trimestre 3% » russe ou allemand de 24,5 % à 29,8 %. Tous ces titres financiers extérieurs à la société anonyme représentent ensemble plus de 50 % des revenus Ackerman. Les dividendes des actions sur les chemins de fer de l'Est, Orléans, Paris-Lyon-Méditerranée et sur les assurances incendies, conséquents en 1901, ne représentent plus que 7,1 % en 1902 et ne donnent rien en 1903, peut-être du fait de ventes importantes d'actions les années précédentes.

Comme Aubert, Ackerman revend beaucoup de titres financiers. Il spéculé, dans le but de faire une plus-value mais il se débarrasse sans doute aussi de titres qui rapportent peu à court terme. Ces dividendes et intérêts font croître le capital mobilier et participent à entretenir le capital immobilier saumurois de Louis-Ferdinand Ackerman, constitué bien avant 1894. Ces divers revenus servent à entretenir un mode de vie de rentier, de propriétaire et de châtelain que Louis-Ferdinand Ackerman, aidé par sa belle-famille Bineau, a réussi à

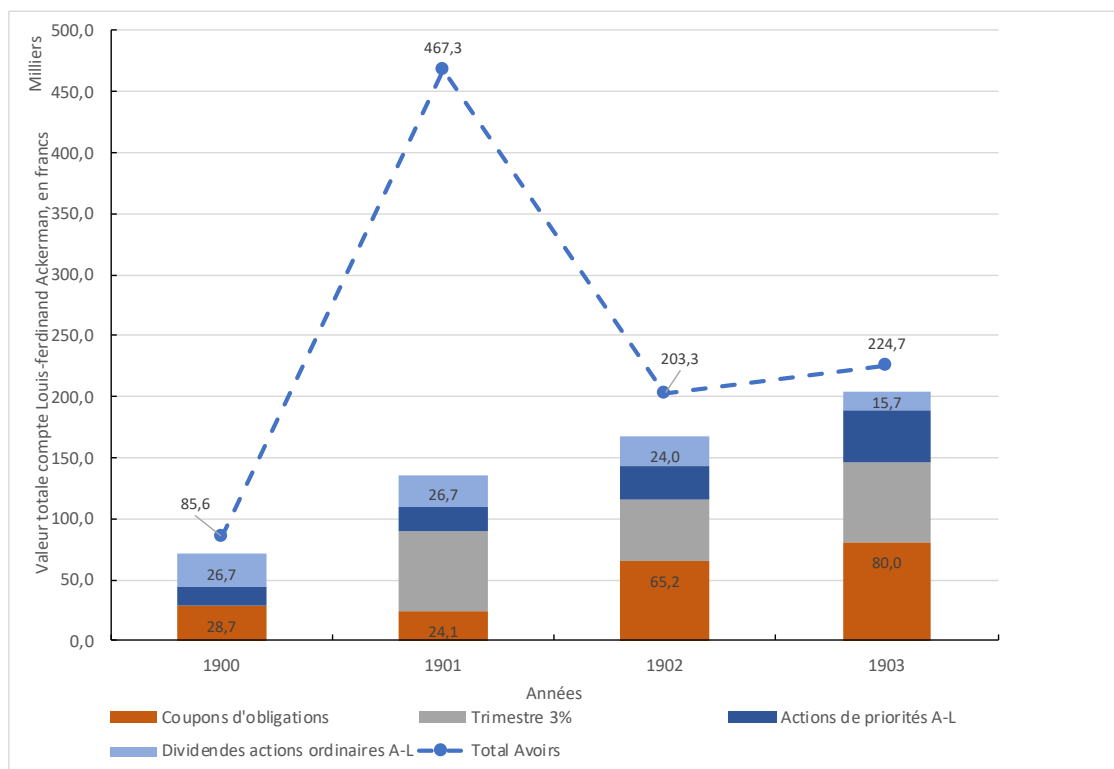
construire et préserver pour leur bénéfice mais également pour leurs filles et gendres ; Jean-Baptiste et Émilie Ackerman n'ont jamais réussi à atteindre ce niveau de richesse et ce mode de vie¹³⁵².

Fumeur de cigares comme Raymond De Luze, Ackerman est adhérent au vélocité club de Saint-Hilaire-Saint-Florent comme Paul Aubert et Ludovic De Laulanié, à la société de gymnastique et à l'union athlétique. Il pratique le tir mais ne chasse pas. Il s'intéresse en outre à l'aviation et visiblement, il possède une automobile en 1910 puisqu'il souscrit une assurance « auto » au mois de janvier. Un domestique anglais, James Hiscoc dit « père James » et sa femme Mary sont tous deux employés depuis 1884 chez Louis-Ferdinand Ackerman. Le père James est engagé comme cocher puis comme chauffeur jusqu'à ce qu'il quitte son emploi en 1914. Il est connu dans l'histoire de la commune de Vernantes pour avoir possédé une automobile Rolland-Pilain, entreprise d'associés dans la construction automobile, dont François Rolland initialement représentant en vin, installés à Tours en 1906. Le prix élevé d'une automobile au début du XX^e siècle réserve cette innovation à quelques nantis : il est fort probable que cette automobile ait été vendue voire donnée par Louis-Ferdinand Ackerman, sa femme ou ses filles à cet ancien et fidèle employé au service de la famille Ackerman pendant trente années. Enfin, les dépenses annuelles du journal de Louis-Ferdinand Ackerman sont importantes, plusieurs dizaines de milliers de francs mais elles ne dépassent pas les recettes.

Ackerman touche également des loyers sur plusieurs terrains à Saint-Hilaire-Saint-Florent ainsi que de la vente de ses vins de Groslots du château de Jalesnes comme les vins du Goupillon de son gendre De Laulanié. Une partie de ces vins entrent d'ailleurs dans les vins mousseux de la marque Royal dont il convient désormais d'en étudier la fabrication et la commercialisation.

¹³⁵² « Madame Louis Ackerman », c'est-à-dire son épouse Marguerite Bineau, femme Louis-Ferdinand Ackerman, reçoit 2 000 F par mois soit 24 000 F par an, l'équivalent de cinq salaires annuels de contremaîtres. De plus, Ludovic De Laulanié et Jeanne Ackerman reçoivent en novembre 1902 un virement de 50 688,85 F puis une série de chèques les années suivantes. ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Louis Ackerman, novembre 1900-février 1904.

Graphique 20 : Principaux revenus de Louis-Ferdinand Ackerman sur les titres financiers détenus sur la compagnie et de capitaux extérieurs, 1900-1903



Source : ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Louis Ackerman, novembre 1900-février 1904.

2. Dry-Royal et Brut-Royal : de la production à l'exportation mondiale (1894-1903)

La société anonyme continue le processus de production des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, avec la fabrication de plusieurs cuvées chaque année : Royal (cuvée n°1), Cuvée n°2, Cuvée Métro n°3, ordinaire n°4 et Rouge mousseux. Les quatre dernières cuvées sont commercialisées sous différents noms et différentes marques, souvent de fantaisie. La plus emblématique en volume de production, de vente mais aussi en valeur, en réputation et en image pour l'entreprise est cependant la cuvée « Royal ». La cuvée est déclinée en marques Dry-Royal, Brut-Royal et Royal ; elles correspondent aussi à des qualités, à des dosages de liqueur d'expédition. Par son importance dans l'entreprise, il est essentiel d'étudier en profondeur la production et la

commercialisation du Royal. Si la fabrication des Royal change peu au cours des décennies, ce qui nous autorise à l'étudier sur un temps relativement long de 1894 à 1914, nous étudierons la commercialisation en deux temps, le premier dans ce chapitre.

2.1. Fabriquer les Royal (1894-1914)

2.1.1. L'achat des vins et la création des cuvées

Pour produire les Dry-Royal et les Brut-Royal, les administrateurs planifient tous les ans le volume d'achat des vins en fonction de la situation des vignobles (quantité, qualité, prix), de l'état des stocks de vin vieux en fûts et des vins en bouteilles de la cuvée Royal mais aussi selon l'état de la demande : les vins nouveaux sont assemblés entre eux lors de l'opération de coupage puis avec des vins vieux en fûts issus des vinifications des années précédentes.

Si la qualité des vins d'une vendange est jugée mauvaise pour faire les Royal, où que le stock de vins en fûts et en bouteilles est considéré comme trop important, alors la direction peut renoncer au tirage pendant toute une année. L'objectif est de laisser les vins nouveaux vieillir et de liquider les vins vieux en bouteilles et les vins vieux en fûts afin de réduire les coûts de stockage : c'est ce qui se passe en octobre 1902 pour la production de l'année 1903 car les vins en stock représentent une immobilisation de capital et des charges d'intérêts qui réduisent le bénéfice net d'année en année¹³⁵³ ; en 1905, la mauvaise récolte de l'année a pour conséquence l'absence de tirage de Royal en 1906¹³⁵⁴. Le stock de vins est une chose à surveiller et à préserver afin d'avoir des quantités disponibles en cas de vins nouveaux trop chers ou de mauvaise qualité ; un stock réaliste et raisonnable correspond à l'équivalent de trois années d'achat selon les administrateurs¹³⁵⁵.

¹³⁵³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 octobre 1902.

¹³⁵⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 novembre 1905.

¹³⁵⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 septembre 1896.

La cuvée Royal, comme les autres vins mousseux à la façon de Champagne, est créée à partir de l'assemblage de divers vins considérés de qualité par les hommes en charge de leur achat. Ces vins sont originaires de plusieurs vignobles et crûs. Les administrateurs Paul Aubert et Ludovic de Laulanié, assistés du chef de caves Ernest Leblanc, cherchent en effet à obtenir les meilleures qualités pour la cuvée Royal et donc les meilleurs crûs des vignobles. Les délibérations du conseil d'administration attestent que les cuvées de Royal sont constituées de vins du Médoc, de Champagne, de Chablis, de Vouvray et d'Anjou : ce sont des vins issus de raisins noirs mais pressurés en blanc, selon la méthode champenoise¹³⁵⁶.

Ces vins sont présents en quantité dans la cuvée Royal. Ils sont toutefois assemblés avec des vins des vignobles de Nantes, d'Anjou, de Saumur, dont ceux de Louis Ackerman et De Laulanié, de Touraine et du Poitou. Ces vins de la Loire, blancs de noirs mais aussi blancs de blancs servent de vins de base, pour faire le volume, tandis que les vins de Bordeaux, de Sancerre, de Bourgogne et de Champagne apportent de la qualité. Ces coupages permettent la stabilité dans les cuvées produites, recherchée d'une année à l'autre. Les vins blancs issus de raisins blancs représentent toutefois la grande majorité des achats en vins pour la champagnisation, comme le démontre le Graphique 21.

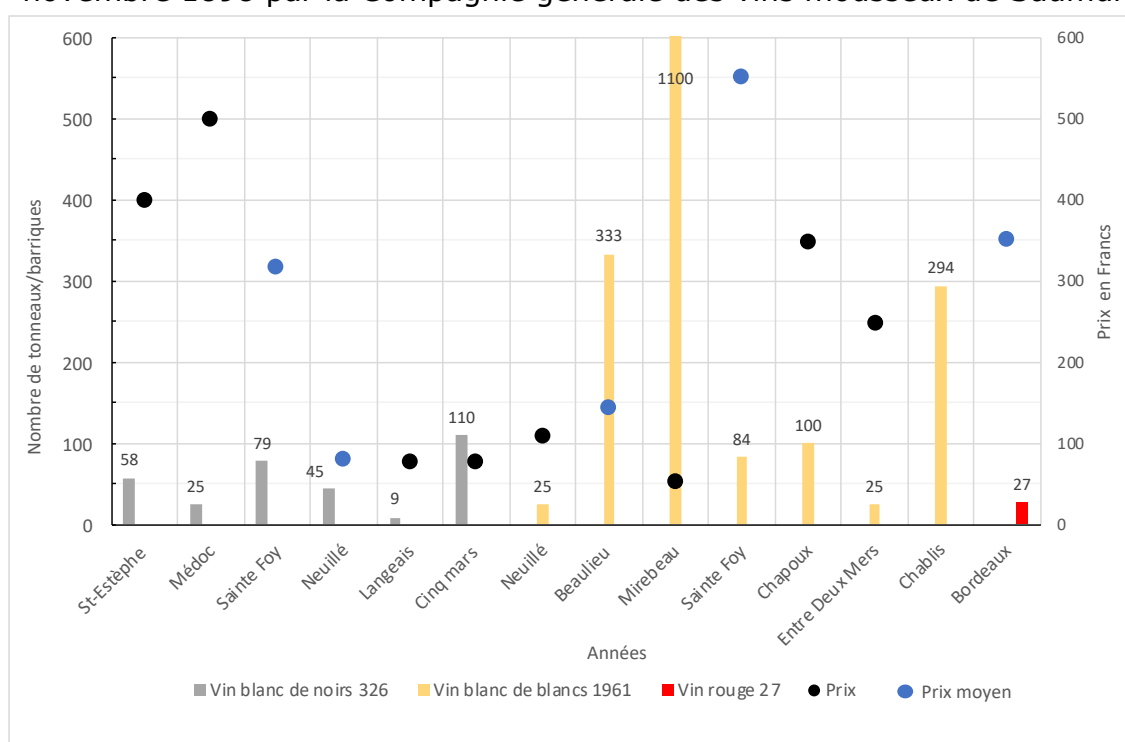
Le Graphique 21 synthétise les données sur les achats de vins de la vendange 1898, hors vins de la Champagne, avec l'indication de la quantité, de la couleur, du prix et de l'origine. Les vins blancs issus de raisins noirs (en gris) sont issus pour la moitié des tonneaux de la Gironde, d'un propriétaire du Médoc et un autre de Saint-Estèphe, plusieurs du Libournais (Sainte-Foy) et pour autre moitié des barriques du Saumurois, des vignes de Ludovic de Laulanié à Neuillé, et de propriétaires de Touraine, à Langeais et Cinq-Mars principalement¹³⁵⁷. Ensemble, ces vins blancs de noirs représentent 326 « tonneaux » mais le volume reste modeste comparé aux vins blancs issus de raisins blancs (en jaune), 5,8 fois plus important : 1 961 tonneaux, soit 85% du volume total en blancs de blancs. Plus

¹³⁵⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 août 1895, 20 octobre 1903 et 2 septembre 1904.

¹³⁵⁷ Le tonneau bordelais est le contenant et la mesure de référence, d'une capacité de 225 litres tandis que la barrique, ou busse, est d'un emploi plus courant dans l'ouest ligérien, particulièrement en Anjou, d'une capacité de 237,8 litres environ. M. Lachiver, *Dictionnaire du monde rural, les mots du passé*, Paris, Fayard, 1997, p. 328, « Busse ».

de la moitié de ces vins blancs de blancs, 1 100 barriques, sont de Mirebeau, achetés à deux propriétaires à 56 F l'unité : par le fort volume d'achat et le faible prix, ces vins du Poitou constituent un vin de base, quantitatif mais peu qualitatif. Les vins de Beaulieu en Anjou et les feuilletes de Chablis dans l'Yonne sont en volume les deuxièmes et troisièmes fournisseurs de vins blancs issus de raisins blancs¹³⁵⁸. Puis, ce sont les vins de la Gironde, encore des crûs de Sainte-Foy et du vignoble de l'Entre-Deux-Mers dont le crû Chapoux pour 100 tonneaux.

Graphique 21 : Origines, quantités et prix moyens de vins achetés en novembre 1898 par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur



Source : ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1898.

Enfin, la compagnie achète 27 tonneaux de vins rouges (en rouge) dont 25 au Château Couffins pour 375 F pièce, un au Château Lasalargue pour 350 F et un dernier au Château Michel de Montaigne pour 325 F.

Si les vins de Gironde, toutes couleurs confondues, ne représentent que 17% environ du volume total des achats, le prix moyen du tonneau de vin du

¹³⁵⁸ La feuillette a une capacité de 201 litres environ. M. Lachiver, *Dictionnaire du monde rural*, op. cit., p. 1339, « Poinçon ».

Bordelais se situe entre 250 et 400 F voire 500 F pour le Médoc blanc de noirs et une moyenne de 550 F pour les vins blancs de blanc des six propriétaires de Sainte-Foy. Au contraire, les vins de Loire, qui constituent près de 70% du volume, sans les Chablis de Bourgogne, ont les prix d'achat à la barrique les plus faibles, compris entre 60 et 150 F environ ; en valeur, ces vins ligériens constituent 44% des 281 922 F, total brut des achats des vins connus pour 1898 et représentés dans le Graphique 21.

Les vins blancs issus de raisins blancs du Poitou, de la Loire et de Chablis, constituent plus des trois quarts du volume de vins achetés tandis que les vins blancs de noirs, sont pour moitié issu du Saumurois et de Touraine. Il faudrait toutefois compter les vins blancs de raisins noirs achetés en Champagne et exclusivement destinées au Royal et dont les quantités sont importantes : 30 000 litres de Champagne sont prévus en 1896, le double est acheté en 1902 et 1903¹³⁵⁹. Les vins de la Gironde sont minoritaires en volume mais, sans doute en concurrence avec les vins de Champagne, ils constituent la majorité du coût des achats de vins, près de 66% en 1898.

La proportion des achats de vins dans tel ou tel vignoble varie d'une année à l'autre selon l'état de la récolte, l'offre des propriétaires et la demande de vins. Les vins de Palus de Blayais et de Sainte-Foy achetés en 1895 entrent dans la cuvée Métro tandis que les vins de l'Hérault, de la Bastide, sont destinés à de petites cuvées en 1897¹³⁶⁰. En 1900, la compagnie se tourne vers le vignoble nantais et achète 80 demi-muids de Gros Plant à 20 F et 50 barriques de Muscadet à 45 F, ce qui est encore moins cher que les petits vins de Neuilley ou de Vernantes¹³⁶¹. En 1909, la mauvaise récolte dans le bordelais et la quasi-absence de vendanges poussent à acheter des vins blancs de raisins noirs de Joué les Tours et Cinq Mars en Touraine, de Bourgogne ainsi que les vins Groslots et Breton de Louis Ackerman¹³⁶². Enfin, pour compléter les vins de boisson pour ouvriers, la compagnie achète des vins rouges en provenance d'Algérie : 150 hectolitres en 1910 à 51 F l'hectolitre nu, rendu à Saumur¹³⁶³.

¹³⁵⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 octobre 1896, 16 avril 1902, 3 novembre 1903.

¹³⁶⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 juillet 1897.

¹³⁶¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 octobre 1900.

¹³⁶² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 octobre 1909.

¹³⁶³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 décembre 1910.

Des contrats sont négociés avec certains propriétaires, parfois avec l'aide de courtiers, afin d'avoir sur plusieurs années, tout ou partie de la vendange. Ces contrats assurent un approvisionnement, une stabilité de l'origine et de la qualité des vins d'une année à l'autre. C'est le cas par exemple pour les vins de Joué les Tours : un contrat est négocié par Paul Aubert avec « Mrs Gilloire et Deleury » pour achat de la récolte de 40 à 45 F l'hectolitre nu sur cinq années¹³⁶⁴. En Gironde, dans le Médoc, la compagnie signe un contrat avec le château Marbuzet pour 5 ans avec la garantie d'avoir 25 à 50 tonneaux par an pour 500 F ; le contrat est négocié par un courtier et le pressoir de la compagnie est envoyé mais les frais de réparation et d'installation sont parfois partagés avec le propriétaire¹³⁶⁵. Le chef de caves, Leblanc, est envoyé sur place pour monter le pressoir et surveiller la vendange comme au château de Phélan Ségur : en 1909, le propriétaire du Château de Boscq à St-Estèphe lui est préféré pour 25 tonneaux à 500 F pièce, comme le château Marbuzet¹³⁶⁶.

Les administrateurs ne précisent toutefois pas à quelles cuvées ces vins de 1898 sont destinés, mais la majorité est, vu le prix et les quantités, destinée à fabriquer la cuvée Royal qui représente la moitié et plus de la production annuelle de vin mousseux ; c'est également la première qualité de produit.

2.1.2. Des données sur la production des Royal

L'achat des vins est un acte réfléchi dans la perspective de la création des cuvées et du tirage pour l'année à venir, mais toutes les quantités achetées n'entrent pas dans les nouvelles cuvées ou dans la mise en bouteilles à partir du printemps suivant la vendange. Une partie des achats est mise en réserve. De plus, une part de chaque cuvée créée est aussi mise en réserve afin de constituer un stock de chaque cuvée : cette quantité est utilisée dans les années postérieures. La compagnie décide parfois de mettre en réserve une part substantielle des achats et de ne pas les faire entrer dans une cuvée ou une autre : ce sont alors les vins vieux, par quelques hectolitres de vins nouveaux,

¹³⁶⁴ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1903.

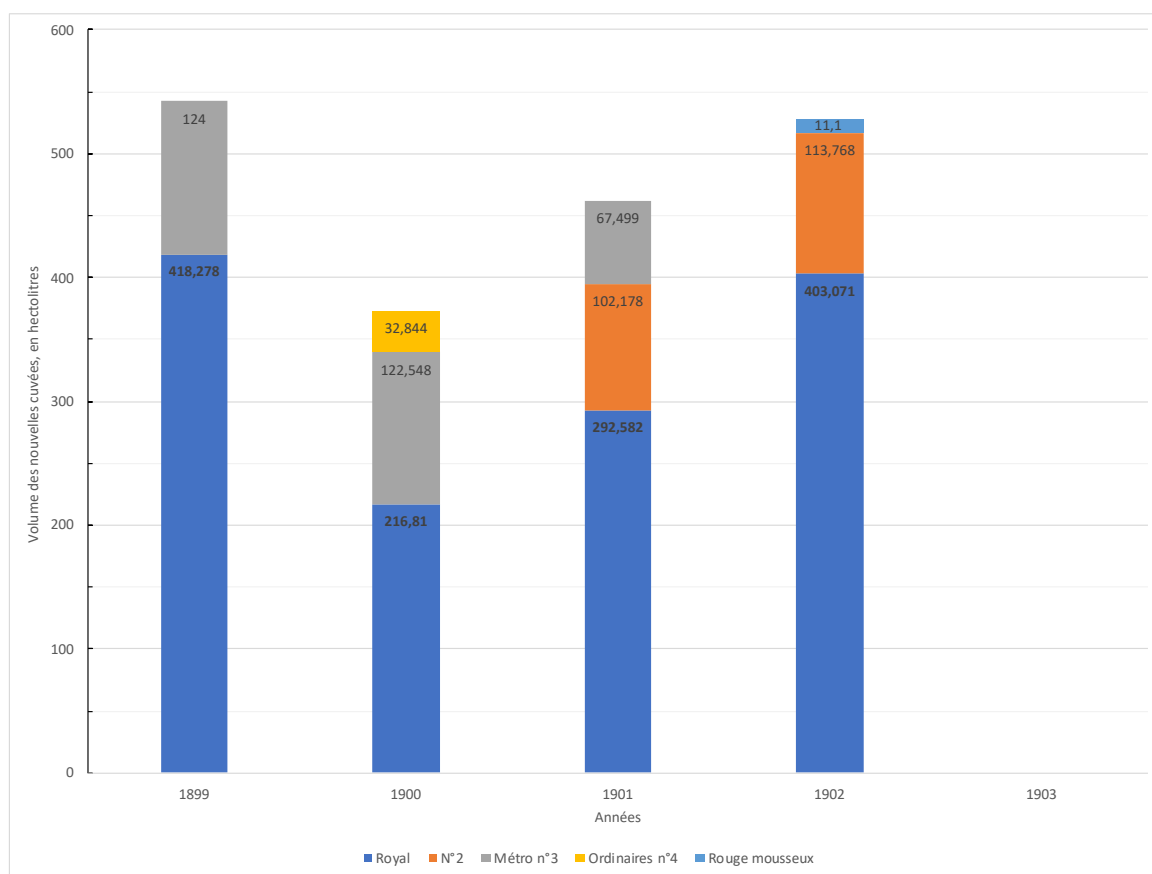
¹³⁶⁵ ADML, Fonds A-L, 222 J 1361, Délibérations du conseil d'administration, 25 juin 1907.

¹³⁶⁶ ADML, Fonds A-L, 222 J 1361, Délibérations du conseil d'administration, 30 juillet 1909.

qui sont utilisés pour faire les cuvées de l'année. La non-création d'une ou plusieurs cuvées, sur une ou plusieurs années de suite, n'empêche pas la mise en bouteille mais il est effectué sur le stock de vin des cuvées précédentes ; les vins nouveaux mis en stock viennent contrebalancer les vins vieux entamés.

Dans le Graphique 22, nous remarquons qu'en 1903 il n'y a pas du tout de fabrication de nouvelles cuvées. Globalement, sous la direction Paul Aubert, deux à trois cuvées sont cr ees chaque année avec une préférence pour les Royal, n 2 et Métro mais peu d'ordinaires, mais une dizaine d'hectolitres tout de même de cuvée de rouge mousseux en 1902. Les cuvées de Royal représentent entre 60 et plus de 75% du volume total de fabrications des cuvées entre 1899 et 1902.

Graphique 22 : Volume annuelle des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903



Source : ADML, Fonds A-L, 222 J 1354-55-47, Bilan des nouvelles cuvées, 1899-1903.

Dans le Graphique 22, il y a plus de volume de cuvée Royal conditionnée en bouteilles de 1897 à 1914 qu'en demi-bouteilles, car il faut avoir en tête que deux demi-bouteilles valent la contenance d'une seule : ainsi en 1900, les 260 750 demi-bouteilles équivalent à 130 375 bouteilles, ce qui est inférieur aux 140 000 bouteilles de Royal réellement produites. En revanche, il y a plus de cols de demi-bouteilles que de bouteilles, de 25% à 75% de plus, sauf en 1900 (85%) et au contraire, en 1897 et 1914, où il y en a près de deux fois moins : l'importante production de cols de demi-bouteilles traduit une vente aux détaillants et une consommation individuelle. Rappelons également que W.& A. Gilbey est le leader au Royaume-Uni du négoce des vins et de la vente au détail grâce à son réseau de plusieurs milliers d'agents pour toucher une large clientèle de la société britannique : la classe moyenne émergente¹³⁶⁷.

La production de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal augmente d'année en année jusqu'en 1905. Cette année-là, le volume de bouteilles augmente de près de 22% et celui de demi-bouteilles de 43% par rapport à 1904, la plus forte augmentation sur la période, 930 503 cols. Les moyennes mobiles dessinent une augmentation de la production jusqu'en 1906, malgré l'absence d'une nouvelle fabrication de la cuvée Royal. Il est très clair que les années suivantes, le volume de production de bouteilles et demi-bouteilles de Royal chute et ne cesse de diminuer : moins 48% de bouteilles et moins 57% de demi-bouteilles entre 1905 et 1909 ; moins 10% de 1912 à 1913 mais moins 30% et 76% pour les demi-bouteilles de 1913 à 1914.

Plusieurs facteurs expliquent la diminution de la production de la cuvée Royal après 1905 mais du côté de la production, les administrateurs s'engagent dans une politique de réduction des coûts par la réduction des stocks et une limitation quantitative des achats.

¹³⁶⁷ G. Harding, « 'Competition is useless': how Gilbey's retail and marketing innovation dominated the British wine and spirits market, 1857-1922 », *History of Retailing and Consumption 2*, vol.1, p. 44-67.

2.1.3. Les étapes de la fabrication du Royal

Il y a plusieurs opérations dans la fabrication des vins mousseux comme l'élévation des vins sur latte (bouteilles couchées à l'horizontale), la mise sur pointe, le dégorgement et l'emballage des vins issus des tirages précédents qui sont pris en compte dans le calcul des prix de revient.

Pour parvenir d'une étape de fabrication à l'autre, des charges de main d'œuvre et de matière entrent en compte, ce qui révèle tout le travail en caves sur les différents formats de bouteilles, avec les vins nouveaux tirés et les vins vieux manipulés entre les mains des ouvriers et des ouvrières. Les livres de calcul de prix de revient des cuvées permettent de quantifier et qualifier ces étapes dans la manufacture des vins mousseux.

Dans le cas de la cuvée Royal, un tirage, ou mise en bouteille, est annuellement réalisé sauf en 1903, 1906, 1908, 1910 et 1911, ce qui confirme sur ces dates l'information de l'absence de nouvelles cuvées Royal dans l'Annexe 24 : Volume de production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914, 1907 excepté. Le seul coût qui ne varie pas sur toutes les cuvées de 1899 à 1914, c'est celui de la main d'œuvre, indépendamment des frais généraux qui sont parfois comptabilisés ensemble : ce coût est de 12 centimes par bouteilles et quart de bouteilles, de 24 centimes par demi-bouteilles. Tous les autres coûts varient en fonction des objets et des années. L'étude des prix de revient sur la cuvée Royal tirée en 1900 jusqu'à sa liquidation en caves en 1902, et le suivi des autres tirages, est suffisante pour comprendre le processus de fabrication des vins mousseux de la cuvée emblématique de la maison Ackerman-Laurance.

a) Le tirage

De 1899 à 1911, le tirage en bouteilles et de deux demi-bouteilles est réglé à 82 centilitres puis à partir de 1912, à 80 centilitres¹³⁶⁸. Au moment de la mise en bouteille, le prix total du vin de la cuvée est réparti en fonction du nombre total

¹³⁶⁸ La capacité d'une bouteille de vin mousseux de nos jours est de 75 centilitres.

des bouteilles (toutes tailles) que la compagnie souhaite produire. Le prix du vin de la cuvée Royal 1900, avant tirage, est de 0,542 centimes par bouteilles ou deux demi-bouteilles. Dans le graphique en Annexe 24 pour l'année 1900, 140 323 bouteilles et 260 750 demi-bouteilles sont déclarées. Bien que ces données sur le volume de bouteilles fabriquées au début du XX^e siècle ne précisent pas si elles tiennent compte ou non de la déduction du coulage et de la casse, nous pouvons donc calculer le prix total du vin de cette cuvée Royal 1900 au moment du tirage : 76 055,07 F pour les bouteilles et 70 663,25 F pour deux demi-bouteilles soit ensemble 146 818,32 F. La différence de prix change de camp au cours des étapes de la fabrication des vins mousseux : en effet, si une bouteille et deux demi-bouteilles ont la même capacité de 0,82 litre, les demi-bouteilles coûtent plus cher à produire en main d'œuvre et matériaux.

Entre ensuite le coût du verre, du tannin, de la colle et du sucre, du bouchon et agrafe puis des frais généraux et de main d'œuvre : le prix de la bouteille de Royal est alors multiplié par 1,73 tandis que celui des deux demies est multiplié par 2,14 toujours pour la même quantité de vin, entre le moment du tirage et la mise sur latte. Une bouteille de cuvée Royal sur latte pour que s'effectue la prise de mousse, vaut 0,94 centimes de Franc contre 1,16 F pour deux demi-bouteilles : la valeur des vins en demi-bouteilles est alors supérieure de 23% à celle des bouteilles de Royal.

Le coût du verre est le plus conséquent après le vin. Pour 1900, vin et verre représentent près des $\frac{3}{4}$ du prix de revient des bouteilles sur latte mais cela peut atteindre plus de 80%. En 1898, la compagnie se fournit auprès des verreries du nord-est de la France, les mêmes qui fournissent les maisons de vin de Champagne, Vauxrot, Courcy, Reims, Trélon puis Hirson à la frontière belge mais c'est celle de Fourmies en Belgique qui est préférée, avant Vauxrot et Reims. En janvier 1905, le prix est de 21 F pour cent bouteilles, 18 F le cent de demi-bouteilles et 15,5 F les quarts, rendu franco par le chemin de fer en gare de Saint-Hilaire-Saint-Florent¹³⁶⁹. Des bouteilles d'occasions, de vin non mousseux ou parés d'autres défauts qui ont obligé à les « remettre en cercles », sont également utilisés par la compagnie, près de 90 000 en 1905. Le prix des

¹³⁶⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 janvier 1905.

bouteilles varie surtout en fonction du prix du charbon, nécessaire dans le processus de fabrication du verre.

Une attention particulière est également portée aux bouchons. Après avoir mis un terme à l'emploi d'ouvriers bouchonniers en 1895¹³⁷⁰, la direction achète des bouchons prêts à l'emploi. Le principal fournisseur est l'usine de liège de Montaner, au nord-ouest de Tarbes mais trois à quatre autres maisons approvisionnent la société anonyme.

Enfin, une autre matière qui a son importance ; c'est le sucre. Le sucre a plusieurs usages dans la vinification des vins : il est utilisé pour sucrer les vins et augmenter le degré d'alcool pour ceux qui sont jugés insuffisants, notamment lors de vendanges mauvaises sur tout un vignoble ; il est employé lors du tirage des vins en bouteille afin de faciliter la prise de mousse et pour la fabrication des liqueurs d'expéditions¹³⁷¹. Il y a toutefois plusieurs qualités de sucre et les achats les plus conséquents sont le sucre de tirage et le sucre d'expédition. Le choix des raffineurs est primordial ; en 1905, le conseil d'administration sous Raymond de Luze donne sa préférence pour la maison nantaise Cossé Duval & Cie pour un marché de dix à quinze tonnes de sucre cristallisé et raffiné par an, à 85 F les cent kilogrammes pour le sucre de tirage¹³⁷². En 1907, ce même conseil acte l'emploi de sucre candis de qualité supérieure pour fabriquer les liqueurs pour les vins Royal, ce qui nécessite l'achat de huit tonnes de sucre. Le prix du sucre est toutefois sujet à de fortes variations : en mai 1908, le prix de cent kilogrammes de sucre par Cossé Duval & Cie a augmenté et il est de 115 F pour 12 tonnes mais visiblement le prix diminue en septembre 1912, 65 F les cent kilogrammes pour un minimum de 10 à 15 tonnes¹³⁷³.

b) Du vin brut au vin dégorgé

¹³⁷⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 juin 1895.

¹³⁷¹ En septembre 1904 par exemple, les trente tonneaux de vins blancs ordinaires de Moncaret dans le bordelais sont sucrés à 2,5 kilogrammes par hectolitres. ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1904.

¹³⁷² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 février 1905.

¹³⁷³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 octobre 1907, 20 mai 1908 et 19 septembre 1912.

En 1900, il n'y a pas que la seule cuvée U qui occupe les ouvriers et les ouvrières mais trois autres cuvées de Royal : L tirage 1899, B tirage 1897 et R tirage 1896. La cuvée L est également conditionnée en quart de bouteilles. Nous retrouvons le prix du vin brut sur latte de la cuvée L, vin de 1898 qui a été tiré au printemps 1899 et inventorié au 31 octobre. Un an plus tard, au 31 octobre 1900, le prix du vin a augmenté passant de 0,97 à 1,04 F pour la bouteille et de 1,18 F à 1,24 F pour deux demi-bouteilles.

D'une année à l'autre, les vins d'une cuvée brute sur latte voient leur prix augmenté du fait de l'application d'un an d'intérêts et de la répercussion de la casse : ainsi, la cuvée B tirage 1897 cumule un an supplémentaire d'intérêts en 1899 puis encore en 1900. Le tirage R 1896 a un prix sur latte logiquement plus élevé. Il n'est pas à l'avantage de la maison de garder une trop grande quantité de vin sur latte d'une année à l'autre car les intérêts d'argent chargent le prix de revient alors que le prix de vente des Royal n'est pas lié au millésime : il ne peut être vendu plus cher par son ancienneté. D'un autre côté, la compagnie ne peut pas mettre sur pointe et dégorger en même temps tous les vins d'une cuvée la même année : une cuvée, selon son volume, est mise sur pointe, dégorgée, emballée et liquidée en deux à quatre années. Le taux de casse est quant à lui très variable d'une cuvée à une autre et d'une année à une autre : il est de 1,73% par bouteille et 0,60% par deux demi-bouteilles en 1900 mais de 1,24% et de 0,62% en 1901 tandis que la même année, celui du tirage U de 1900 est très important, 3,77% et 1,06%.

Le vin brut sur latte qui est prêt à être mis sur pointe a donc au moins deux ans depuis sa vendange : le vin de la cuvée U tiré en 1900, enregistré sur latte en octobre de la même année, est un vin issu en majeure partie de la vendange 1899 mais il ne peut être mis sur pointe, dégorgé et emballé que deux ans plus tard, en octobre 1901. Le prix du vin a alors tout simplement doublé entre son prix avant tirage en 1900 et celui sur latte en 1901 : de 0,54 F à 1,02 F la bouteille. C'est encore plus marquant pour les demi-bouteilles : de 0,54 F à 1,2 F.

La technique et le matériel de mise sur pointe ont peu évolués depuis Jean-Baptiste Ackerman mais la voie ferrée Decauville a participé à réduire le temps consacré à ces opérations, par la diminution du temps, mais aussi par l'augmentation des capacités de transport, et donc le coût de la main d'œuvre par ouvrier et par produit : 2 centimes par bouteille et 4 centimes par deux

demi-bouteilles. Ce coût de la main d'œuvre lors de la mise sur pointe augmente toutefois d'un centime par bouteille et de deux centimes par deux demi-bouteilles dès 1904. Le vin de la cuvée U 1900 sur latte, mise en pointe, est alors à 1,04 F la bouteille et 1,27 F les deux demi-bouteilles.

Le tirage 1900 est dégorgé après quelques semaines sur pointe en 1901. Le chantier de dégorgement est celui qui coûte le moins cher en main d'œuvre et frais généraux contrairement au chantier de tirage et surtout à l'emballage. La bouteille de vin prend alors 12 centimes supplémentaires, les deux demies 17 centimes. Puis, pour palier à la perte du vin lors du dégorgement, les ouvriers remplissent de vin de la même cuvée qui a été mis en réserve et ajoutent la liqueur dite d'expédition, fabriquée dans les caves, probablement avec l'aide d'un liquoriste saumurois : en 1901, 4 à 5 centilitres de liqueur sont ajoutés à la cuvée U Royal 1900 ; il s'agit probablement de bouteilles de Dry-Royal car le vin mousseux contient peu de liqueur, au goût anglais. La liqueur permet de nuancer la douceur du vin mousseux, du plus sec au plus doux. La fabrication des liqueurs d'expédition est sujette à une attention particulière car elles participent à faire la qualité et à la construction de l'identité du vin.

Pour les Royal, les liqueurs A et B supérieures sont utilisées dans des proportions 1/4 à 1/3 de A pour 3/4 à 2/3 de B. D'après les livres sur le calcul des prix de revient en 1906, les deux cuvées de liqueurs ont une base commune, avec des vins qui entrent dans des proportions similaires. La cuvée A contient toutefois de l'esprit de Champagne, de l'eau de vie et de l'alcool framboisé, sans doute fabriqué à partir des framboises cultivées et vendues à la compagnie par Étienne Girault et Paul Aubert (Tableau 36). Dans la fabrication de ces liqueurs d'expédition, il y a des vins non mousseux que nous ne sommes pas parvenus à identifier, mais également quelques litres de vins de qualité bien identifiés : vins de Bourgogne, Romanée, et de Bordeaux, Marbuzet. Du sucre est ajouté dans les deux cuvées. Si le sucre coûte relativement cher, les alcools distillés le sont plus encore au litre : l'esprit de Cognac vaut 3,54 F le litre. Les eaux-de-vie sont moins chères que l'esprit, près de 2,5 F le litre, mais sont supérieures aux prix du Marbuzet, 1,61 F et de la Romanée, 1,07 F.

La liqueur est dosée différemment selon le format de la bouteille, la cuvée et la qualité du vin : cette opération délicate, est le résultat d'un calcul effectué en amont par le chef de caves en lien avec le directeur de la compagnie mais il est réalisé à la main jusqu'au début du XX^e siècle, notamment pour les quarts et

les demi-bouteilles. En mai 1908, les administrateurs décident de systématiser le dosage de la liqueur d'expédition à « la machine »¹³⁷⁴.

Tableau 36 : Composition en litres et coûts en francs des liqueurs supérieures d'expédition A5 et B5, v. 1906-1911

Quantité/Objet	Liqueur A5 supérieur	Liqueur B5 supérieur
56 X non mousseux en ½ A5 - 1/3 B5	48,72	48,72
31 Cuvée 161 A5- 162 B5 non mousseux	21,39	21,39
17 Q non mousseux	16,49	16,49
4 Romanée	4,28	4,28
13 Marbuzet	20,93	20,93
27 Rebut d'expédition	29,7	29,7
13 Longues n°1 A5 - Longues n°2 B5	6,5	6,5
150 Sucre Candi	157,5	157,5
Demi-vinage		24,2
8 Esprit Dennis Monnié 1906 à 83°	28,32	
4 Eau de vie Moreau Grande Champagne 1906 à 68°	9,44	
4 Eau de vie Gleniet Grande Champagne 1906 à 64°	9,84	
0,65 Alcool framboisé	0,78	
Frais de fabrication 5%	17,69	15,85
Total	371,58	332,99

Source : ADML, 222 J 1354, Fonds A-L, Dossier de bilan comptable et inventaire, Liqueurs, 1905-1911.

Les bouteilles passent ensuite sous une autre machine afin d'être bouchées et muselées au fil de fer, mais encore en 1898 le bouchage pose un problème et un retour à l'emploi de la ficelle est envisagé mais les essais sont toutefois peu concluants¹³⁷⁵. Le coût du muselet de fil de fer est stable de 1899 à 1914 : 1 centime par bouteille, 2 centimes par demi-bouteille et 3 centimes par quart de bouteilles. Le coût du bouchon en 1901 pour le tirage 1900 de la cuvée U est de

¹³⁷⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 mai 1908.

¹³⁷⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 3 mai 1898.

6 centimes de franc pour la bouteille, 12 centimes pour les deux demi-bouteilles mais c'est une exception car il est généralement le double, entre 10 et 13 centimes par bouteille et 18 à 24 centimes par deux demi-bouteilles.

Le prix de revient du vin de la mise sur pointe au vin dégorgé a alors encore augmenté de plus de 33% par bouteilles et de 36% pour deux demi-bouteilles pour s'établir à 1,39 F et 1,73 F soit de 34 centimes de différence entre la bouteille et les deux demi-bouteilles : ces dernières coûtent 25% plus cher à produire pour la même quantité de vin, ce qui est conséquent étant donné le volume de production de Royal.

c) Du vin dégorgé au vin emballé

Le vin de la cuvée U Royal 1900 est dégorgé en 1901 n'est pas emballé au 31 décembre de la même année. En 1902, nous ne le retrouvons non pas dégorgé mais de nouveau au prix d'un vin brut sur latte, augmenté d'un an d'intérêt et de la casse. L'ensemble des étapes de mise sur pointe et de dégorgement sont de nouveau comptabilisés avec une hausse des coûts : la bouteille dégorgée est alors à 1,48 F et les deux demi-bouteilles à 1,87 F soit 0,9 à 0,14 F d'augmentation.

Le chantier d'emballage comprend les divers frais et la main d'œuvre : la feuille d'étain, l'étiquette, le papier de soie qui enveloppe la bouteille et le paillon, c'est-à-dire un étui de paille qui protège individuellement chaque bouteille dans les paniers en osiers et les caisses de bois. Le chantier d'emballage occupe surtout les ouvrières, les ouvriers âgés, sous les yeux des ouvriers et du contremaître. Seul les prix de la main d'œuvre et des frais généraux évoluent d'une année à l'autre, plus cher pour les demi-bouteilles tandis que le coût des matériaux reste identique sur la période : logiquement, le prix des caisses ou paniers, réparti sur la bouteille ou deux demi-bouteilles est le même, 10 centimes, car les bouteilles sont généralement conditionnées par 12 et les demies par 24 ; le coût de la feuille d'étain, de l'étiquette, du papier et du paillon est au contraire compté double pour les demi-bouteilles, de 5 à 10 centimes.

Le prix du vin du dégorgement à l'emballage augmente alors de 24 à 25%. Le prix du vin avant tirage jusqu'à l'emballage de la cuvée U Royal 1900 a été

finalement multiplié par 2,4 pour les bouteilles et 3,3 pour les demi-bouteilles mais il est plus important encore pour les tirages suivants, en 1901 et 1902, ce qui traduit une augmentation des coûts de production.

Ce sont les vins emballés qui servent de base pour la détermination du prix de vente avec les agents et pour la commercialisation des Royal. La principale destination des Royal est le Royaume-Uni qui concentre la majorité des dépenses de publicités et des décisions du conseil d'administration sur l'organisation commerciale, même quand il s'agit d'agents et de clients du monde entier.

2.2. « God Save the Royal » : la part de Londres et du Royaume-Uni dans la commercialisation des Royal (1894-1903)

Les données sur les Royal, les seules qui remontent jusqu'à 1882, démontrent que plus de 75% des exportations se font vers « l'Angleterre », le Royaume-Uni en réalité, et près de 25% pour un seul client londonien entre 1886 et 1894 : la maison W. & A. Gilbey¹³⁷⁶. Afin de restituer la commercialisation du Royal et son évolution, nous avons considéré qu'il était essentiel de reconstituer son organisation par les agents, l'état des relations avec la société anonyme, de mesurer les dépenses et politiques de publicité et enfin d'étudier les données sur les exportations de Royal au Royaume-Uni pendant la première décennie, de 1894 à 1903.

2.2.1. Dépenses de publicité et réseau d'agents

a) Dépenses de publicité

La publicité au Royaume-Uni pour les marques Dry-Royal et Brut-Royal, et dans les autres pays anglo-saxons comme en France, est considérée comme

¹³⁷⁶ ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Livre d'expédition des Royal, Exportation Angleterre et internationale, 1882-1914.

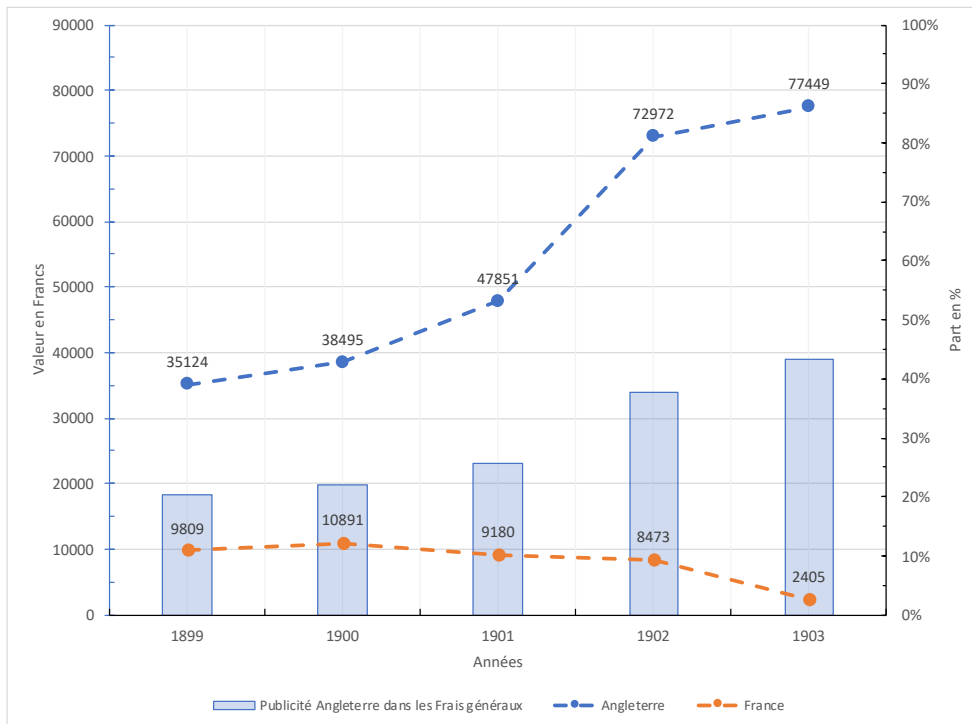
centrale pour conquérir un marché. Elle a pour objectif de faire connaître les vins et de soutenir les ventes voire de les augmenter sur les territoires bien connus de la maison Ackerman-Laurance. Les dépenses de publicité sont considérables mais jugées nécessaires. C'est un sacrifice consenti par les administrateurs et approuvé par les actionnaires : ces dépenses représentent en effet une part importante des frais généraux, de 40 à 48% entre 1899 et 1903. Ces frais de publicité alourdissent le coût de production car les frais généraux entrent dans le calcul du prix de revient pour chaque cuvée et réduisent en conséquence la marge de la Compagnie. Toutefois, ce ne sont pas les charges de publicité que les administrateurs cherchent à contenir ou à réduire.

Les données du Graphique 23 démontrent que les dépenses de publicité pour l'Angleterre augmentent d'année en année comme leur proportion dans les frais généraux. De 35 000 F environ en 1899, elles ont plus que doublées en 1903 pour atteindre plus de 77 000 F, une somme uniquement dépassée en 1906 avec plus de 90 000 F. Dans le même temps, la proportion des dépenses de publicité en Angleterre dans les frais généraux augmente, passant de 20% à plus de 40% contrairement aux dépenses de publicité en France qui restent stables mais qui ne cessent de diminuer après 1900 : cette année là, les frais publicitaires pour l'exposition universelle de Paris viennent augmenter les dépenses en France. L'augmentation des dépenses de publicité n'est pas une bonne chose : elle traduit la faiblesse des ventes anciennement réservées aux plus nantis, aux bourgeois et au noble, et le besoin de provoquer la demande auprès d'un panel large de consommateurs, représentés par la classe moyenne, ce qui exclut la classe ouvrière¹³⁷⁷. À la fin de l'exercice 1901, le constat d'un « mauvais état du marché anglais » est dressé avec des ventes en-dessous de la normale : il est alors nécessaire d'augmenter les dépenses de publicité pour soutenir les ventes¹³⁷⁸. Ce sont les agents de la maison au Royaume-Uni qui bénéficient de la majorité des dépenses de publicité de la maison, avec des budgets annuels alloués, mais pas seulement.

¹³⁷⁷ G. Harding, « Competition is useless », *op. cit.*, p. 44-67.

¹³⁷⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 3 février 1902.

Graphique 23 : Évolution des dépenses de publicités en Angleterre et en France de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903.



Source : ADML, 222 J 1146-1353, Fonds A-L, Frais généraux, publicités, 1899-1903.

b) Les principaux agents du Royaume-Uni

La commercialisation des vins mousseux repose sur les ressources humaines et les moyens financiers que sont les agents et leurs conditions d'agence, par la nature de leur contrat, leur mode et niveau de rémunération ainsi que les moyens matériels à leur disposition, publicités et échantillons, pour promouvoir le produit et appuyer la vente.

Au Royaume-Uni, les administrateurs s'appuient sur un solide réseau d'agents dans les principales villes constitué par Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert avec l'aide des partenaires anglais depuis les années 1870 mais dont les racines remontent à Jean-Baptiste Ackerman, au milieu du siècle. Le principal agent est l'ancien associé de Londres, John Nathaniel Bishop. Au vu de l'ancienneté des relations avec les agents des grandes villes et du tissu commercial, de l'importance du Royaume-Uni dans les exportations, particulièrement de l'Angleterre, toutes les décisions sur les agents, leur contrat

et les dépenses publicité sont discutées en conseil d'administration. De l'état des relations avec les agents anglais dépend aussi l'état des affaires dans les pays étrangers et les colonies des empires coloniaux européens : l'agent de New-York, W. A. Taylor & Cie, dépend beaucoup de Londres, car l'un des frères y réside, de Bishop et surtout des Gilbey qui sont en position de force sur le marché britannique des vins.

Dès le début de la société anonyme en 1894, l'agence de New-York est remise en cause par le conseil d'administration car les dépenses considérables de publicité pour Taylor ne produisent pas les résultats escomptés : 40 000 F par an pendant quatre ans, pour toute l'Amérique. Très rapidement, ce budget est ramené à 20 000 F par an, mais sur huit ans : le budget est le même mais réparti sur huit années¹³⁷⁹. Raymond de Luze est envoyé en Amérique¹³⁸⁰. Après plusieurs années et plusieurs entrevues de conciliation, les commandes de Taylor restent faibles. Une dernière rencontre est prévue avec les quatre administrateurs à Paris et les frères Taylor pour obtenir une justification de l'emploi des 80 000 F de publicité, une liste des ventes et les appréciations de la clientèle¹³⁸¹. Taylor refuse l'arbitrage de la maison Gilbey à deux reprises en 1895 et 1901. Raymond de Luze est alors envoyé sur place afin de rompre le contrat avec W. A. Taylor et Cie¹³⁸². Dans le même temps, la compagnie essaie de placer un des fils Taylor, Oscar, comme voyageur de commerce en Amérique au service d'un agent de la maison Gilbey, maison qui a les vins Dry-Royal et Brut-Royal sur ses circulaires, mais sous la surveillance de Bishop¹³⁸³. En 1900, Bishop propose même de s'attacher définitivement Oscar Taylor comme voyageur pour 100£ par an et 200 jours de voyage¹³⁸⁴. Tout est à construire car Taylor n'a jamais rempli son contrat : De Luze propose alors de faire un long voyage à la recherche d'agents dans les principales villes et de ne traiter que pour des ventes fermes. À partir de 1903, il n'y a plus un seul agent basé à New-York et dépendant de Londres mais plusieurs agents indépendants liés

¹³⁷⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 3 février 1896.

¹³⁸⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 25 janvier 1895.

¹³⁸¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 13 mai 1901.

¹³⁸² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 8 août 1901.

¹³⁸³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 19 avril 1899.

¹³⁸⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 19 février 1900.

directement à la compagnie : l'enjeu est de s'émanciper de la tutelle anglaise pour les pays étrangers.

Au Royaume-Uni au contraire, les décisions sur les agents et la publicité demeurent soumises à John N. Bishop et à James Blyth de la maison W.& A. Gilbey même si la situation financière de Bishop se dégrade au carrefour du XIX^e et du XX^e siècle. Bishop & Sons bénéficient de plus de la moitié des dépenses de publicité outre-Manche : 30 000 F sur les 52 500 F prévus pour 1896. Ils ne sont pas seulement chargés de Londres mais de toute une partie de l'Angleterre : ils touchent une commission pour toute vente de Royal en dehors de leur propre agence. De 1896 à 1902, la publicité se résume par l'envoi à tous les médecins du message « pamphlet », celui qui réunit les avis et discours de figures du monde médical sur les vertus thérapeutiques des vins Royal, ainsi qu'au *clergy* et à la *gentry*, le clergé et la (petite) noblesse, avec la remise de *show card* aux marchands de vins d'Angleterre¹³⁸⁵. Ce mode de publicité, soutenu encore 1902 à hauteur 50 000 F pour des circulaires en Angleterre, ne rencontre pas autant de succès que par le passé¹³⁸⁶. En 1897, le budget publicité alloué à Bishop passe de 30 000 à 40 000 F¹³⁸⁷. La même année, les Bishop, avec les chefs de la maison Gilbey, demandent à Paul Aubert de réaliser une grande publicité qui vante les vins Royal dans les colonnes de trois journaux à l'occasion du jubilé de la Reine Victoria : le *Time*, le *Standard* et le *Daily Telegraph* sont recommandés avec un coût de 300£ (7 500 F de l'époque), l'équivalent de trois années d'appointement, sans les commissions du voyageur de commerce en Amérique Oscar Taylor¹³⁸⁸. C'est avec Bishop & Sons que la compagnie réalise son opération de commercialisation de Champagne, des vins produits et achetés auprès d'une maison de Reims, avec pertes et profits partagés¹³⁸⁹.

Pourtant, la situation des Bishop se détériore rapidement. En septembre 1897, père et fils demandent un emprunt de 1 000£, soit 25 000 F, avec une échéance de 25£ par an et 5% d'intérêts ce qui leur est accordé « en raison (d') anciens et longs rapports d'affaires et d'amitiés » et pour éviter l'aggravation de la situation financière et commerciale par un emprunt bancaire ou à une autre

¹³⁸⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, mars 1896.

¹³⁸⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 22 juillet 1902.

¹³⁸⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 février 1897.

¹³⁸⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 7 juillet 1897

¹³⁸⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 21 août 1899.

maison précise Paul Aubert¹³⁹⁰. Un an plus tard, en septembre 1898, les agents historiques de Londres demandent un nouveau prêt de 1 200£, soit 30 000 F, garanti sur une police d'assurance vie : le conseil d'administration accepte mais ce nouvel emprunt jette un doute sur les Bishop¹³⁹¹. Le contrat d'agence est pourtant renouvelé en mars 1899 et au mois d'octobre, ils obtiennent un nouveau crédit de 750£ pour régler l'affaire de la Tockenhouse et Cie dans laquelle Sidney Bishop a associé la maison de son père¹³⁹².

La Tockenhouse Wine Compagny est une mauvaise affaire, anéantie par les conséquences de la seconde guerre des Boers entre la République d'Afrique du Sud, le Transvaal, et les Britanniques de 1899 à 1902¹³⁹³. La dette commerciale des Bishop s'élève à 75 000 F en mars 1900¹³⁹⁴. Paul Aubert est envoyé à Londres au printemps pour faire un état de la situation, organiser la vente des vins et obtenir l'inventaire de la Tokenhouse Wine Compagny. En cas de résultats insatisfaisants, les administrateurs souhaitent avoir le fonds social et l'état des stocks afin de liquider la compagnie et assurer le remboursement des créances¹³⁹⁵. Mais la durée de la guerre du Transvaal accroît les difficultés de paiement¹³⁹⁶. Bishop & Sons sont soumis à la bienveillance de ses partenaires et créanciers, dont la société anonyme Ackerman-Laurance.

En janvier 1901, John N. Bishop est présent au conseil d'administration pour faire un point sur sa situation financière et établir le plan du règlement de ses dettes : il s'engage à régler ses créances jusqu'à la date du 31 juillet 1900, à envoyer les inventaires et bilan de la Tokenhouse en avril. Sa dette personnelle s'élève à 19 500 F mais elle est assurée par la continuité du paiement de la prime d'assurance vie au bénéfice de la compagnie¹³⁹⁷. Les agents de Londres souhaitent avoir la représentation d'une maison de vins de Moselle et du Rhin et une de Champagne, Bollinger et Cie d'Ay, pour espérer renflouer ses caisses mais le conseil d'administration de la société anonyme n'approuve pas puisque

¹³⁹⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 1^{er} septembre 1897.

¹³⁹¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 septembre 1898.

¹³⁹² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 27 mars et 23 1899.

¹³⁹³ M. Dorigny, J.-F. Klein, J.-P. Singaravélou, M.-A., De Suremain, *Grand Atlas des empires coloniaux. Des premières colonisations aux décolonisations, XV^e-XXI^e siècles*, Paris, Éd. Autrement, 2019, p.133.

¹³⁹⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 29 mars 1900.

¹³⁹⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 13 juin 1900

¹³⁹⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 20 décembre 1900

¹³⁹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 8 janvier 1900.

ce serait contraire à ses propres intérêts¹³⁹⁸. En janvier 1902, des mesures extraordinaires sont prises « pour assurer le recouvrement des dettes » : remise quotidienne à la *Bank of England* de tous les versements reçus pour paiement des factures Ackerman-Laurance, remboursement des 3 087£ 3-8 de la Tokenhouse Wine & Cie aux Bishop & Sons et des 259£9-6 ou à défaut vente publique des marchandises ; les commissions spéciales de 2% sur toutes les ventes en Angleterre que touchent Bishop & Sons sont affectées au remboursement. Enfin un délégué de la compagnie est envoyé à Londres pour surveiller l'application de ces mesures et tous les pouvoirs lui sont donnés pour établir chaque fin de mois la balance des comptes courants ainsi que l'inventaire de six mois en six mois, sur le calendrier de l'exercice social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur¹³⁹⁹. Frédéric de Luze est alors envoyé à Londres puis Paul Aubert en juin 1902 « pour terminer définitivement cette affaire »¹⁴⁰⁰. La liquidation de la Tokenhouse est prononcée en septembre 1902 pour un total de 3000£ dont 2 200 à Sidney Bishop pour le paiement aux créanciers, ce qui démontre l'ampleur de la responsabilité des agents de Londres dans cette faillite : malgré la liquidation, Bishop & Sons doivent encore 3 043£ à Ackerman-Laurance, soit 42% de la dette totale¹⁴⁰¹. En décembre 1902, l'affaire de la Tokenhouse Wine & Cie est terminée et les relations entre Londres et Saint-Florent s'apaisent même si une partie de la dette reste. En 1903, le contrat avec Bishop & Sons, pourtant incertain, est renouvelé avec, sans doute, des conditions beaucoup moins favorables aux Bishop alors en position de débiteur¹⁴⁰². Une partie des créances commerciales des agents de Londres, 390£, est passé au compte des pertes et profits mais la dette « personnelle » de Sydney Bishop de 3 749£ de la Tokenhouse & Cie demeure : le conseil d'administration refuse par deux fois de passer tous les ans, par tiers, cette créance dans le compte des pertes et profits avant de céder en août 1903 lors de la venue des Bishop¹⁴⁰³. Sans doute que les sentiments d'amitié qui les lient aux Ackerman et à Aubert l'ont emporté sur la raison : les vieux partenaires

¹³⁹⁸ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 2 juillet et 8 août 1901.

¹³⁹⁹ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 6 janvier 1902.

¹⁴⁰⁰ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 2 juin 1902.

¹⁴⁰¹ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 4 septembre 1902.

¹⁴⁰² ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 29 avril 1903.

¹⁴⁰³ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 25 août 1903.

commerciaux se reçoivent mutuellement dans leur famille, pour quelques vacances, et assistent aux mariages des enfants de l'autre. Ce sont les liens d'amitié et le respect des deux plus importants actionnaires et administrateurs de la maison Ackerman-Laurance, Louis-Ferdinand Ackerman et Paul Aubert, pour John N. Bishop, qui expliquent le soutien financier et le renouvellement de contrat dans la débâcle de la Tokenhouse. Une place à part au regard des autres agents du Royaume-Uni.

A Liverpool, B. J. Sayce, agent depuis les années 1870, décède en 1895 avec 26 000 F en débit mais les maisons représentées par Sayce, Ackerman-Laurance, Heidsieck et Misa, travaillent ensemble pour confier l'agence au fils Sayce et au fils Anderson, un ancien client¹⁴⁰⁴. La maison Sayce & Anderson a alors l'agence mais Percy Sayce, son associé, meurt prématurément en 1902 : Anderson demande une aide 25£ par an de la Compagnie à allouer à sa veuve, ce qui est accordé¹⁴⁰⁵. C'est donc Anderson & Cie qui récupère l'agence de Liverpool puis celle de Dublin.

En Irlande, à Dublin, deux agents sont chargés de la ville et de toute l'Irlande : messieurs Turbett. En Irlande, la publicité des vins par Turbett passe par la distribution d'échantillons à 2 000 médecins et journaux de sport influents, s'appuyant sur le discours thérapeutique des vins Royal de personnalités médicales des *slips* publicitaires publiés dans les journaux¹⁴⁰⁶. Pour 1896, ils disposent d'un budget de 5 000 F, comme l'agent de Liverpool, mais deux fois plus que celui de Glasgow¹⁴⁰⁷. Pour autant, les frères Thomas et James Turbett se séparent en juin 1896 et l'agence est confiée à un certain Byass dont Thomas Turbett est le *managaring director*¹⁴⁰⁸. Pour 1897, il dispose du même budget de 5 000 F pour la publicité¹⁴⁰⁹. Pour autant, dès janvier 1898, l'agence de Dublin revient à R. et Thomas Turbett¹⁴¹⁰. En juin 1900, le marché irlandais est jugé insuffisant et l'agence d'Irlande est de nouveau remise en cause : le contrat est résilié en mars 1901 et c'est Anderson et Cie, l'agent de Liverpool, qui récupère

¹⁴⁰⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 18 juin 1895.

¹⁴⁰⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 22 juillet 1902.

¹⁴⁰⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 26 mars 1895.

¹⁴⁰⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 21 décembre 1895.

¹⁴⁰⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 8 septembre 1896.

¹⁴⁰⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 février 1897.

¹⁴¹⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 10 janvier 1898.

l'agence d'Irlande avec un contrat à 100£ par an¹⁴¹¹. La commercialisation outre-manche est recentrée sur l'Angleterre après plusieurs échecs consécutifs en Irlande : Raymond de Luze est particulièrement chargé, comme en Amérique après le cas Taylor, de réorganiser l'agence de Dublin avec Anderson, de visiter les agents de la ville et de rencontrer les acheteurs¹⁴¹². Les relations avec Anderson & Cie, puis Anderson, Tapp & Co de Liverpool, sont bonnes, et le contrat est renouvelé au bout de trois ans. Les administrateurs continuent d'opter pour une publicité aux médecins et marchands de vins en Irlande depuis Liverpool.

À Glasgow, l'agent MacDougall a en charge l'Écosse depuis plusieurs années. Les administrateurs menacent de lui retirer l'agence mais il est finalement maintenu sur toute la période, de 1895 à 1914. En 1897, il dispose d'un budget de publicité alloué par la compagnie de 3 000 F, plus faible que tous les autres agents du Royaume-Uni, mais c'est le seul qui est augmenté en 1897, contrairement aux agents de Liverpool et de Dublin qui voient leurs budgets de publicité stagnés¹⁴¹³. Plus qu'en Irlande, les ventes sont faibles : 25 caisses de bouteilles et 10 de demi-bouteilles de Brut Royal mais 50, 35 et même 10 caisses de quarts de Dry-Royal en 1895 mais moins en 1896 et 1897¹⁴¹⁴. Raymond de Luze donne alors l'agence dans la ville de Leith et une deuxième à Glasgow pour espérer augmenter les ventes¹⁴¹⁵.

Tous ces agents du Royaume-Uni bénéficient en outre d'échantillons à distribuer aux clients, envoyés depuis Saint-Florent aux frais de la Compagnie.

c) Les échantillons

La courbe du Graphique 24 montre que les dépenses totales d'échantillons augmentent légèrement de 1899 à 1903 malgré une baisse de 1899 à 1900, de 11 192 F à 10 026 F : une nette augmentation de 1902 à 1903 porte ces frais à près de 12 500 F, somme palier qui est dépassée les trois années suivantes

¹⁴¹¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 13 juin et 20 décembre 1900, 4 février et 27 mars 1901.

¹⁴¹² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 5 mars 1901.

¹⁴¹³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 2 février 1897.

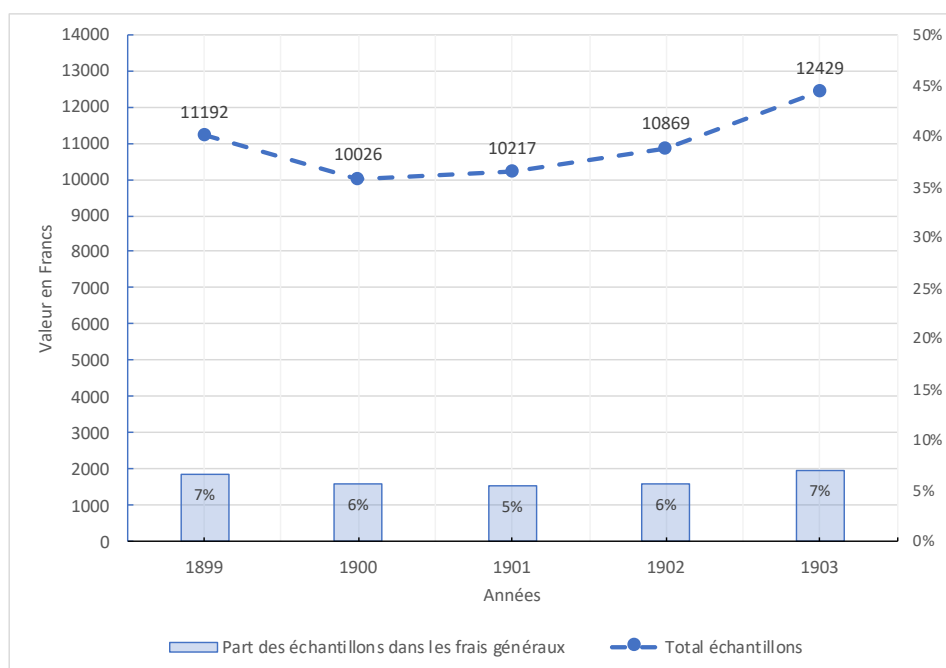
¹⁴¹⁴ ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Livre d'exportation des Royal, Angleterre, 1895-1897.

¹⁴¹⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibération du Conseil d'administration, 16 décembre 1897.

avant de passer sous la barre des 12 000. La proportion des échantillons dans les frais généraux demeure relativement stable, entre 5 à 7% ; dépenses de publicités et d'échantillons représentent ensemble plus de la moitié de ces frais généraux. Certes, d'autres cuvées sont comprises dans ces dépenses d'échantillons mais la majorité sont des vins mousseux Royal.

Les échantillons sont entièrement supportés par l'entreprise. C'est un sacrifice consenti pour aider les agents à faire connaître les marques Royal, le nom de la maison, et obtenir des commandes dans l'espoir de futures ventes sinon conséquentes du moins régulières. C'est pourquoi les caisses d'échantillons sont enregistrées comme « Goodwill » dans les livres d'exportation : il est nécessaire de les comptabiliser puisque ce sont des sorties de vins et elles participent à la valeur de l'entreprise, mais ce ne sont pas des ventes.

Graphique 24 : Évolution des dépenses totales des échantillons de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903



Source : ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Frais généraux, échantillons, 1899-1903.

Lors de la création des marques Dry-Royal et Brut-Royal en 1882, les échantillons ne sont pas comptabilisés dans la Goodwill et ce jusqu'en 1884, probablement parce qu'à l'époque les échantillons ne sont pas des charges assumées par la maison : ils sont comptabilisés dans le volume des exportations,

et considérés comme vente. Dans le Graphique 25, le volume annuel de caisses d'échantillons exportés, la « Goodwill » est représentée par les histogrammes bleus. Le volume augmente de 1885 à 1903 mais non continuellement : de moins de 200 caisses de 1885 à 1887, nous sommes plus près d'une moyenne de 350 caisses de 1888 à 1903. L'évolution du nombre de caisses de Goodwill n'est pas corrélée à l'état des exportations en Angleterre car ce ne sont pas des ventes mais des dépenses. Elles ont pour rôle d'appuyer le marché même quand celui-ci est faible ou mauvais et ils dépendent de la maison : la variation de la Goodwill dépend de la politique des administrateurs de la Compagnie pour la publicité afin de soutenir la vente des vins mousseux Royal.

Les augmentations de 1896 et surtout de 1902 sont expliquées par des stratégies publicitaires en Angleterre. La forte hausse de 1896 est justifiée par Paul Aubert lors de l'assemblée générale de février 1897. Il explique que la publicité est orientée vers les médecins du Royaume-Uni avec une circulaire contenant le prix courant ainsi qu'une carte postale pour que les destinataires demandent « un quart de bouteille échantillon (...) *Brut Royal for Invalids* » afin qu'ils le recommandent à leurs clients : près de 6 000 médecins ont été ciblés, avec pour conséquence logique une demande extraordinaire d'échantillons¹⁴¹⁶. Le pic de 1902 est le résultat d'un ambitieux plan de publicité pour le marché anglais préparé depuis 1901 sous la direction de Bishop & Sons et des hommes de la maison Gilbey : distribution des traditionnelles circulaires sur les vins Brut et Dry-Royal avec l'envoi de 26 000 quart d'échantillons aux médecins du Royaume-Uni, 14 000 au *clergymen* « officiellement rétribués » et 8 000 aux « desservants catholiques » soit en tout 48 000 quart de bouteilles en échantillons à ceux qui contrôlent la santé, le corps et la moralité des britanniques, les médecins et les religieux. Rien de nouveau sur les destinataires de la publicité donc, mais le volume de circulaires et d'échantillons de vins est inédit. Mais les londoniens ne se limitent pas à cette publicité traditionnelle des Royal : ils proposent en effet l'envoi d'un quart de bouteille comme « présent de bienvenu à chacun des enfants nouveau-nés annoncés » par une annonce dans le journal le *Times* avec une limite de 2 000 unités¹⁴¹⁷. Le conseil d'administration approuve l'envoi au corps médical mais ne se prononce pas sur

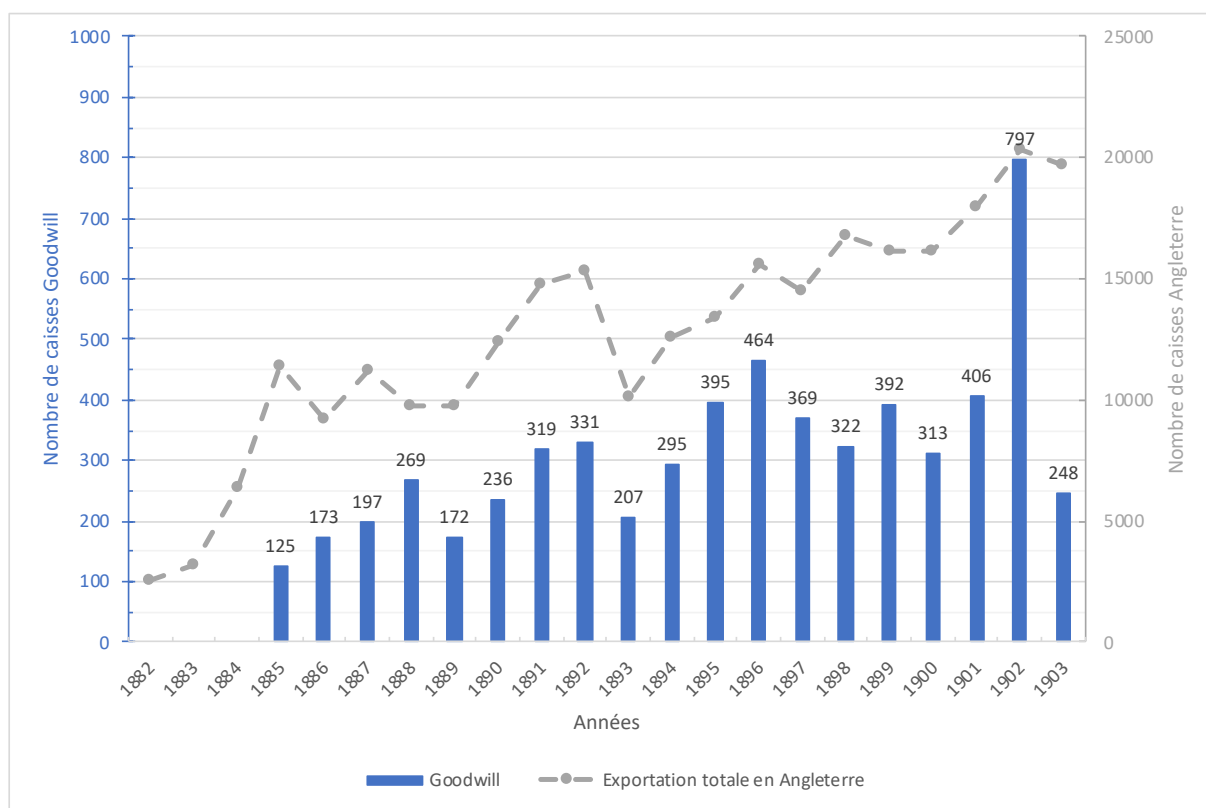
¹⁴¹⁶ ADML, Fonds A-L, 222J1359, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

¹⁴¹⁷ ADML, Fonds A-L, 222J1360, Délibération du Conseil d'administration, 2 juillet 1901.

le reste des propositions formulées par les partenaires anglais. Il est toutefois certain que le nombre d'échantillons exporté explose en 1902 avec près de 800 caisses, un record de 1882 à 1914. Entre le pic de 1896 et celui de 1902, les caisses d'échantillons stagnent de 300 à 400 caisses alors que le volume d'exportation en Angleterre a plutôt tendance à augmenter. Les échantillons ne représentent que 5% à 7% des frais généraux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur tandis que les échantillons de Royal qui participent à la Goodwill ne représentent que 2 à 3% du volume total des exportations de caisses de Royal en Angleterre.

La distribution des échantillons de Royal, peu coûteuse, fonctionne puisqu'elle soutient la croissance en volume et valeur des exportations de Royal en Angleterre de 1882 à 1903, comme le démontre la courbe des exportations totales de caisses de Royal en Angleterre du Graphique 25 : les exportations connaissent leur apogée en 1903.

Graphique 25 : Évolution du nombre de caisses de Royal exportées en Angleterre dont échantillons (Goodwill), 1882-1903.



Source : ADML, 222 J 1283, Fonds A-L, Livre des exportations de Royal, 1882-1915.

2.2.2. Des données précises sur les exportations de Royal vers l'Angleterre

a) Des données quantitatives

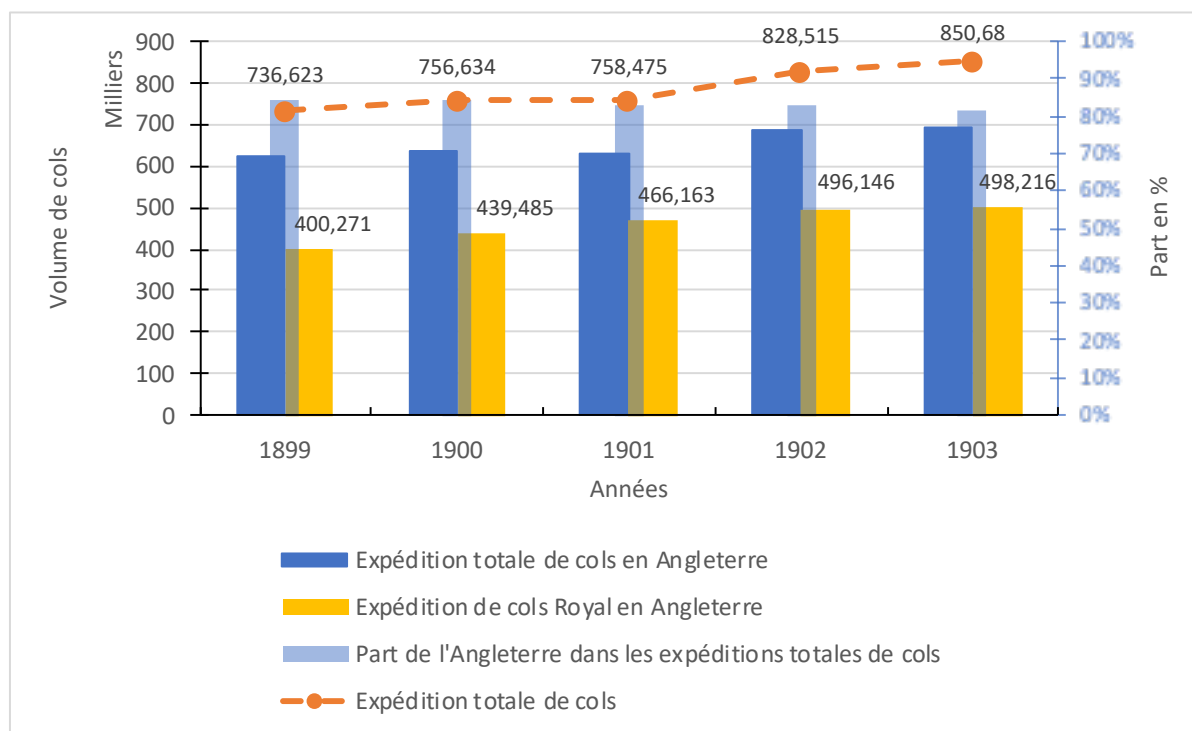
Les livres sur les expéditions de vins de la compagnie réservent une place particulière à l'Angleterre – le Royaume-Uni en réalité - au point de constituer une catégorie à part entière dans l'enregistrement des données sur les sorties de vins. L'autre catégorie concerne le reste du monde, France comprise. Selon les données de bilan d'expédition, l'Angleterre, de 1899 à 1903, représente à elle seule plus de 80% du volume total de cols de vins mousseux expédiés, tous formats de bouteille confondus, avec plus de 620 000 cols par an et un record en 1903 avec près de 695 500 cols (Graphique 26)¹⁴¹⁸. Le volume de cols de vins expédiés en Angleterre augmente de 1899 à 1903 mais sa proportion dans le volume total des expéditions a tendance à légèrement diminuer, de 84 à 82%, ce qui signifie que la part des expéditions en France et à l'étranger augmente. Incontestablement, le Royaume-Uni reste la première destination des vins mousseux Ackerman-Laurance. Dans ces centaines de milliers de cols expédiés vers l'Angleterre, la marque de vins mousseux qui a le plus de succès est indéniablement le Royal : d'ailleurs, plus de 92% des cols de Royal expédiés le sont vers l'Angleterre. La Compagnie dépend très fortement du marché anglais, des agents, de la clientèle, des consommateurs et des remous de la vie politique, économique et sociale de l'Empire Britannique.

Dans le Graphique 26, le volume de cols de Royal expédiés en Angleterre augmente de près de 30 000 par an, passant de 400 000 à 496 000 en trois années puis, cette croissance connaît un ralentissement de 1902 à 1903 avec seulement 2 000 cols supplémentaires. L'année 1903 est un sommet puisque plus de 498 000 cols de Royal sont expédiés Outre-Manche, ce qui n'est jamais

¹⁴¹⁸ Les données de bilan d'expédition détaillent pour chaque année à partir de 1899, la quantité totale de bouteilles, demi-bouteilles, quarts de bouteilles, magnums et impérial Pints pour chaque cuvée en direction de l'Angleterre et du reste du monde, France comprise. En effet, ce ne sont pas des données sur les exportations, c'est-à-dire des seuls vins qui sortent de la France, « à l'extérieur des ports », mais bien sur les expéditions. De plus, nous avons fait le choix de comptabiliser, pour ces données globales, les volumes et non les quantités sous les différents formats ou en ramenant tous les formats à la bouteille : c'est pourquoi nous parlons de volumes de cols qui rend mieux compte selon nous de la réalité quantitative.

égalé ou dépassé entre 1882 et 1914. La part des Royal dans les expéditions en Angleterre reste stable en 1903 : 72%, comme en 1902 mais moins qu'en 1901 qui est alors de 74%. La part des Royal dans les expéditions en Angleterre a tendance à s'équilibrer par la suite, entre 74 et 78% du volume total de cols.

Graphique 26 : Volumes d'expéditions annuelles de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1903



Source : ADML, 222 J 1353, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1899-1905.

Les registres des expéditions de Royal en France et à l'étranger livrent à la fois des données globales sur les expéditions de caisses de vins Royal depuis sa création en 1882 mais ils retranscrivent également les expéditions mensuelles de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal, dans tous les formats, aux divers acteurs du réseau du Royaume-Uni et même des acteurs de l'exportation internationale depuis 1895¹⁴¹⁹. Une fois encore, une place particulière est réservée à l'Angleterre dans l'enregistrement de ces données d'expédition de vins.

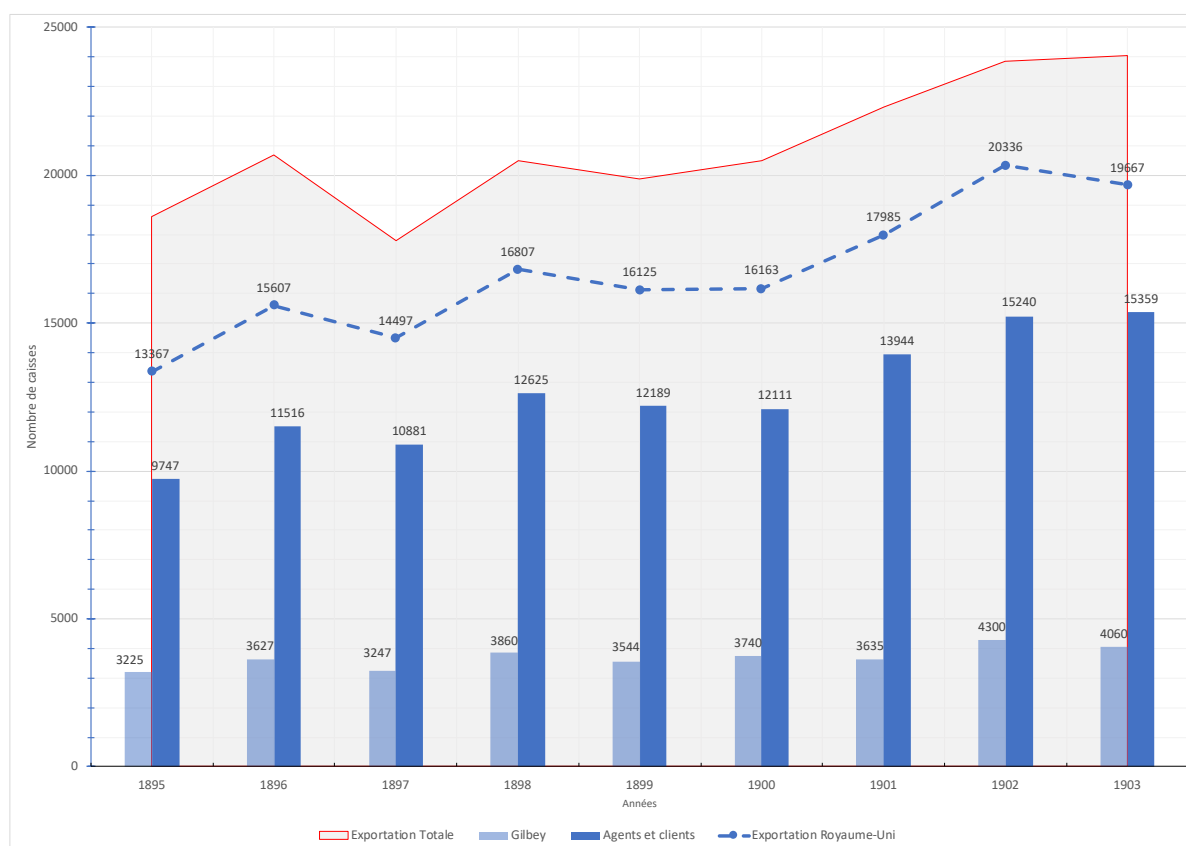
¹⁴¹⁹ Pour les registres d'expédition des Royal en France et à l'étranger, J1283-86, c'est le nombre de caisses, par format de bouteilles, qui est l'unité de mesure. Pour chaque année, nous avons réalisé un important travail d'addition des données mensuelles afin de ne retenir que les données

D'après les données générales des registres d'expédition de Royal représentée dans le Graphique 27, le nombre de caisses – non plus de cols - expédiées en Angleterre de 1895 à 1903 représentent de 70 à plus de 80% des expéditions totales avec toutefois des baisses épisodiques en 1899 et 1903 alors même que le volume de cols expédiés augmente : moins de caisses sont en effet expédiées, mais objets d'une politique de diminution des frais de transport, leur remplissage est rationalisé. Sur la période, l'expédition de caisses Outre-Manche est en croissance, passant de plus de 13 000 à environ 20 000 en 1902-1903, avec un ralentissement en 1897 et 1903. Près d'un quart puis un cinquième à partir de 1901 de ces expéditions est destiné à un seul client : la maison W. & A. Gilbey à Londres. Les Dry-Royal et Brut-Royal de la maison Ackerman-Laurance sont les seuls vins mousseux de Saumur à être commercialisés par Gilbey, ce qui donne un accès au marché mondial des vins à l'entreprise saumuroise. Les trois-quarts ou quatre cinquième restant, de moins 10 000 à plus de 15 000 caisses, sont expédiés à divers agents et clients du Royaume-Uni. Une partie de ces expéditions Outre-Manche est elle-même de nouveau exportée vers des pays du monde entier mais surtout vers les pays anglo-saxons d'Amérique et les colonies de l'Empire britannique.

Le détail des registres d'expéditions de caisses de Royal permet également de déterminer quantitativement et qualitativement les différentes qualités et formats de vins Royal qui sont expédiés. Nous pouvons en outre identifier les caractéristiques des destinataires en fonction de leur statut vis-à-vis de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur et de leur localisation au Royaume-Uni.

annuelles d'expédition par acteur, format et marque de vin Royal dans le but de faciliter le traitement et la représentation de ces données. Cependant, l'étude mensuelle des expéditions aurait été utile pour étudier le rythme et la saisonnalité des expéditions de vins mousseux.

Graphique 27 : Nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1895-1903



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

b) Données qualitatives : qualités, formats, acteurs et villes de la commercialisation des Royal au Royaume-Uni

À partir de 1895, les livres d'expédition dressent des tableaux de bilan du nombre de caisses expédiées aux agents et clients (Divers), à la maison Gilbey et en Goodwill au Royaume-Uni. Ces tableaux de bilan détaillent les caisses expédiées selon les types de contenant (bouteilles, demi-bouteilles, quarts, magnums) et pour chacune des deux qualités de Royal : Brut-Royal et Dry-Royal. Le Graphique 28 met en histogramme ces données qualitatives et quantitatives sur les expéditions de Royal au Royaume-Uni, mais pour trois années seulement afin de faciliter leur représentation : 1895, 1899 et 1903. Les caisses de magnums, moins d'une cinquantaine par an, ne sont pas représentées ; les chiffres ont été arrondi au supérieur et les données

représentent les totaux par année par taille de contenant et par qualité mais non par ville de destination au Royaume-Uni.

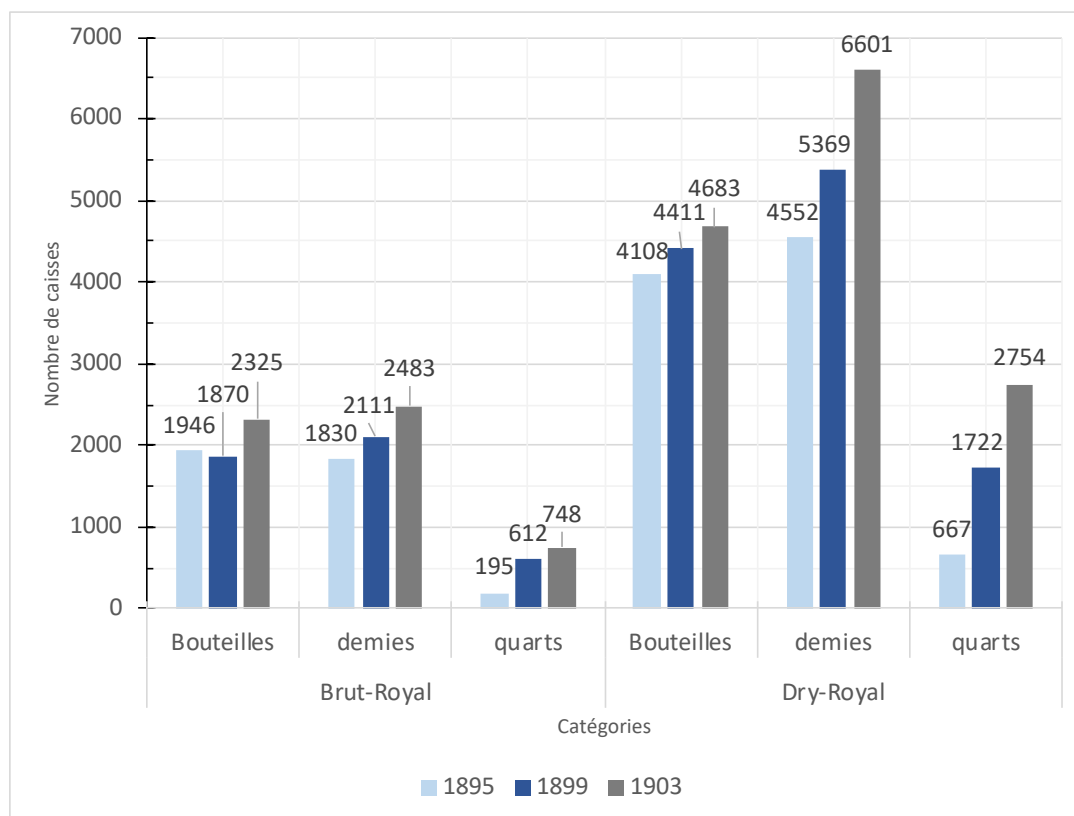
De 1895 à 1899 et de 1899 à 1903, le nombre de caisses de bouteilles, demi-bouteilles et quarts de bouteilles expédiées augmente, quel que soit le format et la qualité. Cependant, il n'augmente pas dans les mêmes proportions selon le format et la qualité. Le Graphique 28 montre que le nombre de caisses de Dry-Royal expédiées au Royaume-Uni est deux fois supérieur au nombre de caisses de Brut-Royal : c'est ce qui explique pourquoi le Dry-Royal est désigné par les hommes de la compagnie comme le vin au « goût anglais » et que la publicité est surtout axée sur cette qualité. Toutefois, l'écart dans les expéditions avec les bouteilles de Brut-Royal a tendance à se réduire tandis qu'au contraire, celui entre les demi-bouteilles de Brut-Royal et celles de Dry-Royal tend à s'accroître : multiplié par 2,48 en 1895, 2,54 en 1899 et 2,65 en 1903. Enfin, le nombre de caisses de quart de bouteilles de Dry-Royal est environ 3,5 fois supérieur à celui des caisses de Brut-Royal (Graphique 28).

Globalement, les expéditions de caisses de demi-bouteilles sont supérieures à celles de bouteilles et les quarts de bouteilles connaissent des variations annuelles les plus importantes. Ces mouvements de croissance des petits formats de vins mousseux Ackerman-Laurance traduisent l'essor de la distribution au détail et d'un mode de consommation à l'échelle individuelle, tant auprès des élites socio-économiques anglo-saxonnes que dans la classe moyenne : vente à l'unité chez l'épicier, dans les bars et les restaurants, dans les gares, les trains et les paquebots ; prescription médicamenteuse pour soigner le corps par les médecins ; sermons pour calmer les maux de l'âme par les officiers des religions chrétiennes.

En plus de ces données annuelles sur le nombre de caisses expédiées au Royaume-Uni, selon les tailles de bouteilles et les qualités de Royal, les livres d'expédition enregistrent ces caractéristiques mensuellement pour chaque agent et client (Divers) du Royaume-Uni : la maison Gilbey a sa colonne dédiée et la Goodwill également. Cette méthode très détaillée de comptabilisation des

expéditions nous permet de relever les identités, les localisations et de réaliser une évaluation quantitative et une hiérarchie des relations commerciales¹⁴²⁰.

Graphique 28 : Nombre de caisses, taille des contenants et qualités des « Royal », expédié au Royaume-Uni, 1895-1899-1903.



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

D'après les données du Tableau 37, c'est Londres, l'agent Bishop & Sons et la maison W.&A. Gilbey qui concentrent les expéditions de Royal en 1895 :

¹⁴²⁰ Toutes ces données mensuelles sur les acteurs de la commercialisation des Royal ont été additionnées afin d'obtenir des données annuelles pour chaque taille de contenant, qualités de Royal et catégories : agent et client (Divers), Gilbey et Goodwill. Nous avons choisi de limiter notre analyse à deux années : 1895 et 1903. Sur ces deux années, tous les clubs, hôtels, gares et restaurants sont pris en compte mais parmi les agents et clients (Divers) seuls ceux qui commandent sur une année plus de 20 caisses d'une taille de contenant et d'une qualité des deux qualités sont retenus, ce qui élimine tous les petits. Nous retenons par ailleurs la maison Gilbey, fondue avec les autres acteurs, mais pas les échantillons de la Goodwill ni les magnums. Nous retenons alors 30 à 50 acteurs qui ensemble représentent plus de 60% du nombre total de caisses expédiées au Royaume-Uni : aux alentours de 80% en 1895, aux alentours de 60% en 1903. Une fois ce premier filtre, nous surlignons en rose pale dans les tableaux les lignes des agents et clients qui commandent 50 caisses ou plus de bouteilles ou demi-bouteilles de Dry-Royal par an. L'échantillon ne renvoie pas aux vins d'échantillons mais sert à désigner l'ensemble des données que nous avons choisi de retenir et qui constitue un échantillon dans le total réel.

plusieurs centaines de caisses de bouteilles et de demi-bouteilles de Brut-Royal ; plus de mille caisses de Dry-Royal. Bishop & Sons commandent plus de 4 000 caisses en 1895 et la maison Gilbey 3 225 : cette dernière commande surtout 1425 caisses de demi-bouteilles de plus que le principal agent du Royaume-Uni.

Tableau 37 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1895.

Nom	Ville	Brut-Royal			Dry-Royal		
		Bouteilles	Demies	Quarts	Bouteilles	Demies	Quarts
Bishop & Sons	Londres	784	569	81,5	1225,5	1119,5	279
Gilbey	Londres	350	400	10	1000	1425	40
Turbett	Dublin	180	170	47	60	20	27
Sayce et Anderson	Liverpool	100	108	30	315	427	135
Mc Dougall	Glasgow	25	10	0	50	35	10
Chaplin & Cie	Londres	5	2	0	90	97	11
J. Bailey	Londres	55	5	0	10	10	0
Philipps & Cie	Londres	30	50	5	50	50	40
Andrews & Cie	Dublin	15	5	0	30	10	0
Andrews & Cie	Londres	0	0	0	40	5	0
Taylors & Sons	Londres	13	35	0	45	87	0
Autres							
agents/clients		0	10	0	76	39	0
Restaurant		6	6	0	12	0	0
Hotel		41	13	0	112	23	0
Westminster Palace		0	0	0	12	6	0
Total Échantillon		1604	1383	173,5	3127,5	3353,5	542
Total (hors magnums et goodwill)		1870,5	1717	194,5	3941	4519,5	667
Part échantillon/Total		86%	81%	89%	79%	74%	81%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

Ce sont ensuite les agents de Liverpool, Sayce et Anderson : plus de 300 bouteilles et 400 demi-bouteilles de Dry-Royal. Peu de caisses de Dry-Royal sont toutefois expédiées à l'agent de Dublin mais c'est parce qu'il commande plus de caisses de Brut-Royal : le goût irlandais pour les vins mousseux est différent de celui des Anglais. MacDougall de Glasgow se fait expédier 25 caisses de bouteilles de Brut-Royal, le double de Dry-Royal mais trois fois plus de caisses de demi-bouteilles de Dry-Royal que de Brut-Royal. De plus, quatre autres agents

de Londres comptabilisent chacun l'expédition de quelques centaines de caisses des deux qualités, aux côtés d'une multitude d'agents disséminés au Royaume-Uni. Les hôtels représentent une faible quantité mais parmi les plus importants clients de caisses de bouteilles de Brut et de Dry-Royal. Enfin, nous notons une petite expédition de 12 caisses de bouteilles et 6 caisses de demi-bouteilles à Westminster Palace, siège du parlement britannique.

Tableau 38 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1903.

Nom	Ville	Brut-Royal			Dry-Royal		
		Bouteilles	Demies	Quarts	Bouteilles	Demies	Quarts
Bishop & Sons	Londres	560,5	661,5	224	604	1049	704
Gilbey	Londres	375	550	45	950	1900	240
Anderson	Liverpool	150	180	40	350	400	345
Grierson Oldham	Londres	92	77	29	189	211	92
Chaplin & Cie	Londres	65	57	15	165	255	65
Inde Copre & Cie Ltd	Burton	74	35	25	125	196	155
Army & Navy	Londres	80	60	5	90	60	23
Bailey & Cie	Londres	27	21	0	90	6	0
Travers	London	33	24	3	86	112	13
Kinloch & Cie	Londres	20	20	5	85	120	15
Autres agents/clients		146	102	45	224	285	135
Restaurant		0	0	0	48	6	0
Hotel		92	70	1	96	68	1
Trains		52	37	5	25	40	43
Total Échantillon (Divers+Gilbey)		1766,5	1894,5	442	3127	4708	1831
Total (Hors Magnums+Goodwill)		2259,5	2481,5	748	4503	6601	2754
Part échantillon/Total		78%	76%	59%	69%	71%	66%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905

En 1903, la situation des expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni a changée. Si Londres reste la principale destination, c'est la maison Gilbey qui reçoit le plus de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal, avec une augmentation globale du nombre de caisses depuis 1895, toutes tailles de bouteilles confondues, exceptées les bouteilles de Dry-Royal (Tableau 38). Au contraire, tous les envois à Bishop & Sons ont diminué sauf les quarts qui ont augmenté entre 1895 et 1903. Bishop demeure cependant le premier importateur de Brut-Royal. Anderson de Liverpool reste le troisième importateur de Royal au

Royaume-Uni avec une augmentation générale, sauf pour les caisses de demi-bouteilles de Dry-Royal. Les expéditions en 1903 dépendent de plus en plus d'une multitude d'agents et de clients de tout le Royaume-Uni qui commandent tous plus de 200 caisses de bouteilles et demi-bouteilles de Dry-Royal et plus d'une centaine de Brut. Les agents de Londres Grierson Oldham, qui prospectent particulièrement les hôtels, et Chaplin & Cie reçoivent plus de 600 caisses par an ; Bailey & Cie, Kinloch & Cie, Travers de 144 à 265 caisses par an. Enfin, le nombre de caisses expédiées à destination des clubs (Army & Navy), des restaurants, des hôtels et surtout des compagnies de chemins de fer, certes modeste, sont toutefois en hausse.

Les expéditions de Royal au Royaume-Uni sont considérables pour la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, en volume et en valeur. Principalement à destination de l'Angleterre, de Londres, de l'agent Bishop & Sons et de la maison Gilbey, une partie des expéditions outre-Manche est en réalité destinée à des exportations depuis le Royaume-Uni vers le monde entier, surtout l'Amérique du Nord et les colonies britanniques. L'exportation internationale de la Compagnie passe par les agents et les ports anglais, mais aussi par l'activité de Raymond de Luze depuis son tour du monde.

2.3. Les exportations à l'étranger : un réseau mondial sous influence britannique

2.3.1. Au-delà des mers : Raymond de Luze, un voyageur à la conquête du monde

a) Le voyage autour du monde de Raymond de Luze

Les administrateurs Louis-Ferdinand Ackerman, Paul Aubert et Ludovic de Laulanié décident d'envoyer Raymond de Luze faire ses armes dans la perspective de l'associer plus étroitement à la direction de la Compagnie par un voyage commercial autour du monde, à partir du mois de mai 1896 jusqu'en

février 1897. De Luze emporte avec lui quelques caisses et un stock de vins des marques Dry et Brut Royal est à placer dans chaque ville étape¹⁴²¹. Il est prévu que Raymond de Luze visite plusieurs pays d’Afrique et d’Asie, notamment des colonies britanniques : Le Cap, Batavia, L’Indo-chine, Le Japon, la Chine, Les Indes, l’Égypte. Il est alors en contact étroit avec John N. Bishop qui régente une partie des agents à l’étranger « pour connaître les droits et devoirs de chacun, liberté entière ou commission »¹⁴²².

Le coût du voyage autour du monde de Raymond de Luze est de 10 000 F au moins, car il est dit que la moitié des dépenses, soit 5 000 F est portée au compte des frais généraux en février 1897¹⁴²³. Paul Aubert n’attend pas le retour de Raymond de Luze pour faire aux actionnaires, lors de l’assemblée générale de février 1897, un rapport élogieux sur le voyage autour du monde pour les futures affaires de la compagnie. Dans son discours, il justifie la tenue de ce voyage par la volonté du conseil d’administration de « constamment rechercher de nouveaux débouchés pour balancer le cas échéant, le ralentissement qui pourrait se produire sur nos marchés actuels », révélant au passage la recherche par les administrateurs de la diminution de sa dépendance au marché anglais¹⁴²⁴.

Le but de ce voyage autour du monde est de créer des agences dans les villes des pays visités, de susciter quelques ordres à partir des échantillons, de placer les vins du stock et faire connaître les Royal dans les groupes sociaux acteurs ou associés de la colonisation, hauts fonctionnaires, marchands et élites socio-économiques d’Afrique et d’Asie :

« Un grand voyage d’affaires dont nous avons confié la mission à Mr. R. De Luze. Mr. De Luze a visité le Cap, le Transvaal, Madagascar, l’île Maurice, Ceylan, les îles hollandaises, l’Indochine, le Japon, Shang Hai, Hong Kong, et il va nous revenir par les Indes et l’Égypte. Il a déjà créé 10 agences nouvelles, il a pris des ordres importants, et, même dans le pays où la vente n’est pas abondante, il fait connaître nos vins et le nom de notre maison sur les Paquebots, dans les cercles, dans les maisons de commerce les plus qualifiées, chez les hauts fonctionnaires et dans les familles notables pour lesquelles nous lui avons procuré des lettres de recommandation et où il a reçu le meilleur accueil »¹⁴²⁵.

¹⁴²¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d’administration, 13 avril 1896.

¹⁴²² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L Délibérations du conseil d’administration, 13 avril 1896.

¹⁴²³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

¹⁴²⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

¹⁴²⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1897.

Paul Aubert vante les succès de Raymond de Luze et « induit un excellent pronostic pour l'avenir (des) affaires d'exportation ». Pourtant, le 9 mars 1897, le rapport de voyage par Raymond de Luze est plus nuancé¹⁴²⁶. Il estime parvenir à une vente de 1 500 caisses en 1897 et atteindre les 3 000 en 1900 dans quatre territoires, soit presque autant que les expéditions de caisses de bouteilles de Dry-Royal à Bishop et Gilbey en 1895 (Tableau 37). Cependant, il ne faut pas espérer créer des affaires dans la majorité des pays visités : « L'Afrique du Sud, Colombo et la Chine et Penang sont les pays où nous avons des chances de réussir. Il ne faut pas trop compter sur Madagascar, Maurice, Singapore, Batavia, Saïgon, le Japon et les Indes »¹⁴²⁷. L'Afrique du Sud représente à elle seule les 2/3 des ventes espérées.

Il s'agit cependant d'un tour de monde unique dans l'histoire de la maison au XIX^e siècle, axé sur les agents et les clients des villes des colonies des puissances européennes, surtout britanniques, en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie pour placer les vins Dry et Brut-Royal. La vente des vins est difficile car il ne s'agit pas de vendre aux populations indigènes mais principalement aux colons européens, civils et militaires. De plus, Raymond de Luze indique dans son rapport que des maisons de Champagne dominant le marché des vins mousseux : Heidsieck et son Dry Monopole à Cape-Town en Afrique du Sud par exemple. Pour autant, le jeune négociant est parvenu par ce long voyage à réaliser le triple dessein des administrateurs : faire un état du marché des vins mousseux à l'étranger ; faire connaître le Royal dans les colonies ; terminer son apprentissage du métier de négociant en se confrontant au terrain.

Après son retour du voyage autour du monde et sa promotion en tant que second administrateur délégué de la compagnie, Raymond de Luze est chargé, aux côtés de Paul Aubert, de contracter et de surveiller les agents. Il est ainsi rapidement envoyé en Écosse pour y créer des agences, en plus de celle de MacDougall de Glasgow, ce qu'il parvient à réaliser dans cette ville et celle de Leith, c'est-à-dire Edimbourg¹⁴²⁸. Il voyage également en Irlande, en Angleterre mais surtout en Amérique du Nord, au Canada et aux États-Unis.

¹⁴²⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 mars 1897.

¹⁴²⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, Rapport de Monsieur Raymond de Luze au conseil d'administration de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 8 mars 1897.

¹⁴²⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 décembre 1897.

b) L'Amérique du Nord : un marché privilégié par Raymond de Luze

Dès 1895, Raymond de Luze est envoyé à New-York afin de contrôler les activités de l'agence W. A. Taylor & Sons, dont le siège est basé à Londres. Mais c'est surtout au début du XX^e siècle, après avoir fait ses preuves lors de son tour du monde, qu'il est régulièrement envoyé en Amérique. C'est lui notamment qui, après la résiliation du contrat avec Taylor en 1901, parcourt les États-Unis plusieurs mois pour rechercher des agents dans les principales villes¹⁴²⁹. Il obtient quelques commandes d'essais à des agents. Il travaille à en outre à placer les vins de la marque Royal sur les bateaux des lignes américaines ou anglaises du service de New-York, qui font la traversée de l'Atlantique avec leurs paquebots. Au Canada, il renforce la publicité mais constate que la vente demeure difficile¹⁴³⁰. Il suggère alors de ne traiter que pour des ventes fermes et non d'envoyer les vins en consignation.

Deux ans plus tard, au mois de mars 1903, il entreprend un long voyage aux États-Unis et au Canada¹⁴³¹. Au Canada, la Compagnie a - au moins depuis 1894- une agence à Montréal tenue par Douglass & Cie, au cœur économique de la province du Québec et même de la Confédération. Une autre agence est confiée à messieurs Bate & Cie à Ottawa : en 1894, Bate & Cie reçoivent 1 200 bouteilles et Douglass & Co reçoit 600 bouteilles de Royal¹⁴³². En 1896, une deuxième agence à Montréal est accordée à Fraser Viger et Cie : 120 bouteilles et 72 demi-bouteilles leur sont expédiées. L'année suivante, la maison Douglass & Co demande 6 500 F pour la publicité des Royal qui lui sont accordés¹⁴³³. Cette importante dépense de publicité pour une seule agence porte visiblement ses fruits puisqu'en 1898, 3 120 bouteilles et 2 760 demi-bouteilles leur sont envoyées. En 1902, avant la venue de Raymond de Luze, ces trois anciennes maisons travaillent encore avec la Compagnie au Canada, mais trois nouvelles agences, également de Montréal, sont sur le marché dont un Canadien-français : Hudon Hébert & Co, qui représente un sérieux concurrent de la maison Douglass.

¹⁴²⁹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 août 1901

¹⁴³⁰ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 octobre 1901.

¹⁴³¹ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 septembre 1902.

¹⁴³² ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

¹⁴³³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 décembre 1897.

Douglass continue toutefois de dominer. En huit ans, De Luze a réussi à multiplier par trois le nombre d'agents au Canada. C'est en effet par la concurrence des agents que Raymond de Luze veut appuyer la vente des vins mousseux mais plus uniquement sous la marque Royal au début du XX^e siècle.

Dans son rapport daté du 6 juin 1903, il note que la vente du Dry-Royal a « sensiblement diminuée » depuis que la Compagnie a décidé de cesser « de faire dans ce pays-là toute publicité pour cette marque ». Un budget de 400 dollars par an pour la publicité lui est refusé car de toute évidence « la vente ne sera certainement jamais importante, étant donnée la petite quantité de vins mousseux consommée au Canada par an ». De Luze a changé son fusil d'épaule : il a autorisé Douglass & Co à prendre des ordres de vins mousseux de la Compagnie mais sous des marques de fantaisie, en paniers, à 14 F F.O.B. sous 10% de commission ou 12 F mais sous 5%. Deux livres d'étiquettes sont envoyés afin de les mettre entre les mains de leur voyageur, M. Austin. Avec l'associé de messieurs Douglas & Co, monsieur Gardner, Raymond de Luze visite les différentes maisons de Montréal : Hudon Herbert & Co qui essaie la vente des vins mousseux de Saumur sous une nouvelle marque de fantaisie « Duc de Valois » ; Mathieu Frères qui ont leur propre marque de fantaisie mais qui vendent aussi du « Dry-Royal » ; Chaput fils & Co et Fraser Viger & Co sont ceux qui vendent le plus de Dry-Royal à Montréal. Ce sont aussi les plus anciennes maisons qui, avec l'aide de l'agent Douglass, en commercialise.

Aux États-Unis, en 1894, la Compagnie a une seule agence pour tout le pays : W. A. Taylor & Cie à New-York. Les Taylor commandent 9 060 bouteilles et 14 832 demies ce qui fait de leur maison, de loin, la première destinatrice des vins mousseux à l'exportation. En 1898, les agents de New-York Taylor ne commandent que 600 bouteilles et 1 200 demi-bouteilles¹⁴³⁴. En 1902, malgré une première rupture de contrat, et la rédaction d'un nouveau, les agents de New York commandent autant de bouteilles que de demi-bouteilles. Le marchand et restaurateur new-yorkais Henri Mouquin, déjà client pour 204 bouteilles et 264 demies en 1894¹⁴³⁵, augmente ses commandes, ce qui le place devant les

¹⁴³⁴ ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1898.

¹⁴³⁵ ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894.

agents officiels de la compagnie : 660 bouteilles et 1 272 demi-bouteilles (Image 16)¹⁴³⁶.

Image 16 : Menu du Mouquin Restaurant & Wine Co, 1901.

		PRICES					PRICES			
		QTS.	PTS.	Doz.	QUARTS	PINTS				
RESTAURANT AND WINE CO.										
454 SIXTH AVENUE										
WINE, CHEESES AND FANCY GROCERIES										
RHINE WINES		C.H.Schultz, Rudesheim a. Rh.			OUR OWN BOTTLING					
32	Laubenheimer	50	30	5 25	401	403	Chablis Mousseux Dry	1 80	1 00	17 25
34	Deidesheimer	70	40	6 25	413	414	St. Peray, Mousseux	2 00	1 00	18 00
36	Hochheimer	75	45	7 25	403	404	Duchâtel, Verzenay, rich	2 10	1 20	22 25
38	Liebfraumilch	1 00	55	9 25	405	406	Dry Royal,			
40	Oberingelheimer (red)	75	40	6 75			Ackerman Laurance Saumur	2 00	1 00	20 75
	IMPORTED IN GLASS						Brut Royal, " " " "	2 00	1 00	20 75
44	Niersteiner	75	45	7 25	411	412	Sparkling Moselle Schultz	2 00	1 10	21 25
46	Ruedesheimer	1 25	70	11 50	407	408	Pommard Mousseux (red)	2 10	1 20	21 25
48	Ruedesheimer Berg	1 80	95	18 25	409	410				
50	Ingelheimer, red	1 00	60	10 25			MOET & CHANDON			
52	Assmannshaeuser, red	1 75	95	17 75	415	416	White Dry Sillery	2 60	1 35	26 25
					417	418	Green Seal (SWEET)	2 60	1 35	25 25
	MOSELLE WINES				419	420	Cuvée 3 Ex. Qual. '93	3 50	1 75	33 25
	FROM MOOG W.V.V.				423	424	G. H. Mumm's Extra Dry	5 25	1 65	30 75
	Zeltinger, 1895	80		7 50	425	426	" Cordon Rouge	3 50	1 75	33 75
	Graacher, 1895	90		8 50	427	428	Pommery Sec	3 50	1 75	32 50
	Erdener Auslese, '95	1 00		9 00	421	422	Pommery, nature '93	3 50	1 75	33 75
	Brauneberger, 1895	1 25		10 00	431		Pommery, Extra Sec '95	3 50		33 75
54	Elisenberger Auslese, '97	1 25	65	12 00	429	430	Vve Clicquot, yellow label	3 25	1 65	32 50
56	Josephshoefer, 1895	1 50	80	12 00	433	434	Perrier Jouët Sec, 1893			
	Elisenberger Auslese, '93	1 50		13 50			Reserve, Extra Dry	3 00	1 60	31 00
	Maximin Grünhauser, '93	1 75		15 00	435	436	L. Roederer, Grand Vin Sec	3 00	1 60	32 50
	Erdener Auslese,				437	438	St. Marceaux, Extra Dry '93	3 00	1 60	32 50
	Seminar, 1893	2 00		22 50	439	440	Ruinart Extra Quality Dry, '93	3 00	1 60	32 50
					441		Duc de Montebello Sec	3 50		
	HUNGARIAN RED				443	444	Bouché Fils & Cie	3 50	1 75	29 75
	From J. Palugyay & Sons, Presburg				445	446	Imp. Champagne Cider, German	70	40	6 00
58	Ofner Adelsberger	65	35	6 75	449	450	Piper Heidsieck, Sec, '95	3 50	1 75	
60	Voelslauer	80	45	8 25	451	452	Dry Monopole, red top	3 50	1 75	
62	Budai Cream	80	45	8 25						
64	Château Palugyay	1 00	55	9 25						
66	Villanyi Cabinet		65							
68	Ofner Adelsberger Cab't	1 25	65	10 25						
							CIGARS	Each	Per	Box
								Of	Price	

Source : New York Public Library, "Mouquin Restaurant & Wine Co", 1901, url: <https://nypl.getarchive.net/media/lunch-held-by-mouquin-restaurant-and-wine-co-at-454-sixth-aveny-rest-d91e40>.

Le voyage en Amérique en 1903 est un séjour de plusieurs mois. C'est aux États-Unis de Raymond de Luze a passé le plus de temps, mais dès le début de son rapport sur ce pays, il reconnaît son échec dans le soutien à la commercialisation des marques Royal tout en pointant le prix élevé de ces vins comme frein à la marche des affaires : « Il m'a été impossible, à mon grand regret, de pousser nos marques « Dry-Royal » et « Brut-Royal » ainsi que je l'aurais désiré, le prix de ces vins étant trop connu et le bénéfice que les

¹⁴³⁶ ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1902.

négociants en vins de New-York pourraient faire sur la vente de ces vins, par suite, trop limité »¹⁴³⁷. De plus, le Brut-Royal se substitue au Dry-Royal qui « n'est pas trouvé assez sec », « le goût américain ayant changé ». Raymond de Luze a dû négocier et composer avec les agents des principales villes américaines de Boston, New-York, Philadelphie, la Nouvelle-Orléans, Chicago et San Francisco : il est toutefois parvenu à régler quelques affaires et a su placer ses propres intérêts familiaux.

Si à Boston, les agents Codman et Holl & Co n'ont pas vendu les 28 caisses de Brut-Royal, échangées contre 28 caisses de Dry-Royal, De Luze s'appuie sur la marque de fantaisie « Baron R. De Luze, Dry-Comet » et propose de fixer dans différentes villes des agences de cette marque, « meilleur moyen de créer une vente sérieuse »¹⁴³⁸. C'est ainsi qu'il confie l'agence de cette marque à James de Fremery & Cie de San Francisco pour toute la Californie et la côte du Pacifique au prix de 22\$ la caisse de 12 bouteilles pour le commerce ou 25\$ à la vente au détail, dans les mêmes conditions que les agents S.S. Pierce Co de Boston ; il fait de même à la Nouvelle-Orléans, « une ville où on consomme beaucoup de Champagne », avec 25 caisses d'essais auprès de messieurs A.M & J. Solari. À Chicago, les 25 caisses de Dry-Royal déposées à Otto Schmitt Wine Co ne sont pas vendues et messieurs Hanna & Hog souhaitent prendre en consignment cent caisses de la marque « Baron R. De Luze, Dry-Comet » mais à condition de prendre un voyageur de commerce pour la lancer : c'est Édouard Collet, un ami de Raymond de Luze, qui est choisi mais les conditions sont refusées par le conseil d'administration. De Luze estime en effet les dépenses à 25 000F par an pour arriver à vendre une marque de fantaisie à hauteur de 500 caisses par an, ce qui est considérable pour une qualité de vins qui n'est pas Royal. À Philadelphie, il confie l'agence à messieurs John Wagner & Sons, agents de la maison de Champagne Ayala & Cie d'Ay et... de la maison Alfred de Luze et Fils de Bordeaux, entreprise de la famille de Raymond de Luze¹⁴³⁹.

¹⁴³⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

¹⁴³⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

¹⁴³⁹ S. Pacteau de Luze, *Alfred de Luze, un négociant en vins à Bordeaux (1797-1880) à travers sa correspondance privée*, Éditions Confluences, 2016.

C'est à Boston et à New-York que la vente des vins mousseux est toutefois la plus importante. Elle est amenée à croître, par l'activité des agents et le placement dans les restaurants et clubs selon le rapport de Raymond de Luze. Les marchands de Boston, S.S. Pierce Co, fondent les espoirs du jeune administrateur délégué et voyageur de commerce car ils « ont obtenu un très joli résultat pour la première année et l'ordre de réserve (...) qu'ils m'ont remis me dispense de vous dire quel intérêt croissant ces messieurs prennent à la vente ainsi qu'au succès de cette marque (Dry-Comet) » écrit-il. En outre, les agents de la maison S.S. Pierce Co ont des intérêts dans la maison Park & Tilford de New-York : Pierce est en effet nommé directeur de cette maison tandis que Park est nommé directeur dans celle de Pierce, formant ainsi un « trust de l'épicerie » des plus favorables aux vins mousseux de la compagnie. La maison Park & Tilford commande 100 caisses de « Dry-Comet » en sus des 25 déjà commandées auprès de S. S. Pierce Co, « ce qui prouve que cette maison est décidée à mettre le vin sur son prix-courant et à le pousser dans sa clientèle qui est de beaucoup la plus importante de New York et de tous les États-Unis »¹⁴⁴⁰. Outre ces deux importantes maisons de commerce de produits d'épicerie, la marque de fantaisie « Dry-Comet » est vendue sur la carte des restaurants et hôtels de New-York : Café Savarin mais aussi Café Martin (Image 17), du Sherry Restaurant, « un des plus importants de New-York », au Hardware Club ou encore au Waldorf Astoria Hôtel.

Raymond de Luze tire un bilan positif de son séjour États-Unis : « je suis persuadé que nous arriverons sous peu à créer une vente soutenue et sérieuse de notre Dry-Comet aux États-Unis, vente qui au début sera peut-être de mille caisses par an et ne pourra qu'augmenter, étant donné le bénéfice énorme que nos agents feront sur la vente de ce vin, bénéfice qui, pour le détail, se monte à environ 9 dollars par caisse »¹⁴⁴¹. Son rapport démontre cependant que les vins Brut et Dry-Royal ont bien des difficultés à s'imposer dans ce vaste pays. La structure du marché et le goût sont différents de ce qui a cours en Angleterre et du Canada. Il considère d'autant plus que les États-Unis sont un marché d'avenir que c'est la marque de fantaisie qui porte son titre de Baron, reçu par son grand-

¹⁴⁴⁰ ADML, Fonds AL, 222J1360, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

¹⁴⁴¹ ADML, Fonds AL, 222J1360, Rapport du voyage de M. Raymond de Luze aux États-Unis et au Canada, 6 juin 1903.

père du Grand-Duc Louis III de Hesse en 1875, et son nom qui ont le plus de succès auprès des agents et des clients des villes de la côte Est¹⁴⁴². À défaut de soutenir les vins mousseux Royal, il réussit à imposer ces vins de fantaisie dans les villes de l'Ouest américain.

Les Brut-Royal et Dry-Royal arrivent toutefois à s'exporter dans le monde entier, notamment dans les colonies d'Afrique, d'Asie et de l'Océanie de l'Empire britannique.

Image 17 : Photographie de l'hôtel et café Martin à New-York, 1890



Source : New York Public Library, "Hotel Martin & Café Martin; small bricks building with storefront", 1890, url: <https://nypl.getarchive.net/media/hotel-martin-and-cafe->

¹⁴⁴² S. Pacteau de Luze, *Alfred de Luze...*, op. cit., p. 80.

2.3.2. Réseaux et exportations dans le monde

a) Évolution générale des expéditions de Royal dans le monde : *ante* 1895 à 1903

De 1895 à 1903, une partie des 70 à 80% des exportations de vins mousseux en Outre-Manche est en transit, destinée à la réexportation depuis les villes et les ports anglais, vers l'Amérique du Nord et les colonies britanniques mais également celles des puissances européennes dans les pays d'Afrique, d'Asie et d'Océanie. Les exportations directes de Royal vers des destinations étrangères en dehors du Royaume-Uni sont faibles : elles demeurent inférieures au volume total de caisses expédiées Outre-Manche chaque année.

Dans le Graphique 29, les courbes des expéditions de caisses de Royal démontrent que la croissance à l'international de 1882 à 1903 est relativement plus stable qu'au Royaume-Uni, avec une augmentation quasiment continue de 1882 à 1895 avant une situation plus contrastée par la suite. En chiffres absolus, de 1882 à 1903, le rythme de croissance des exportations internationales est même supérieur à celui des exportations Outre-Manche : le nombre de caisses expédiées est multiplié par près de 12 contre 7. Pour autant, le volume de caisses de Royal à l'international reste inférieur et n'évolue pas de la même manière que les caisses pour le Royaume-Uni.

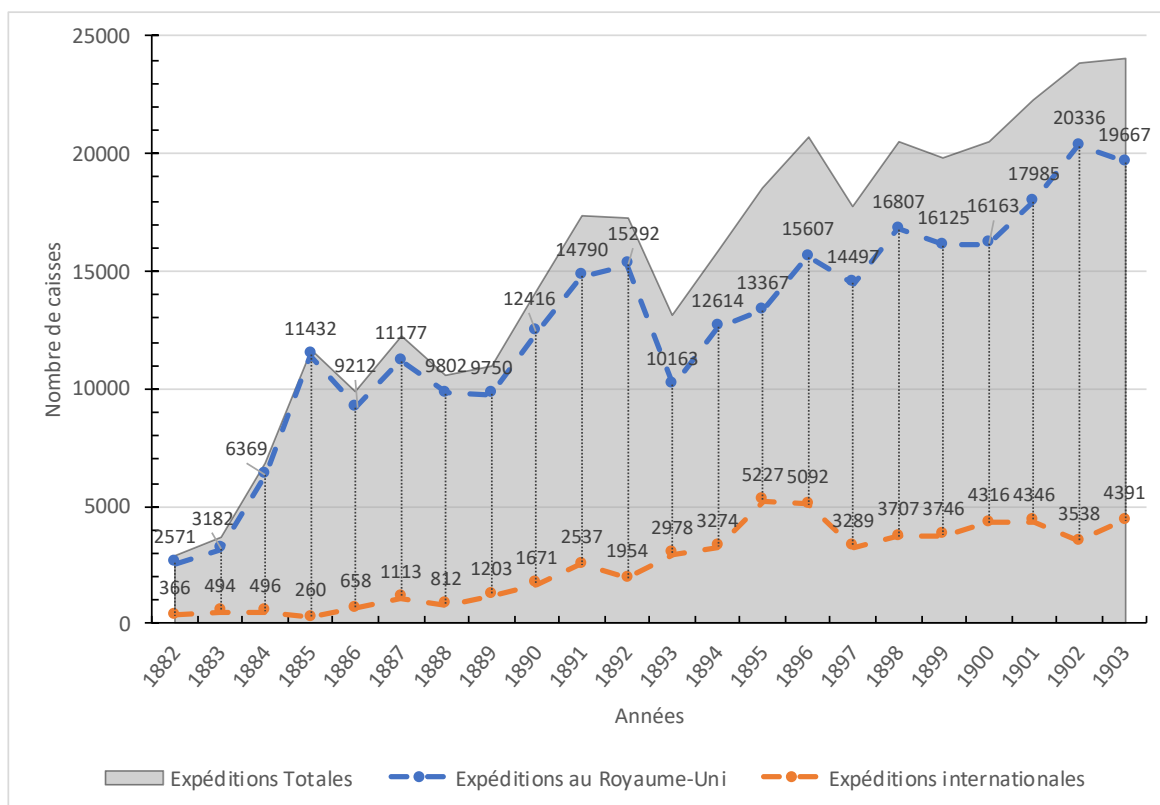
De 1882 à 1885, alors que les expéditions de Royal vers le Royaume-Uni doublent d'année en année, celles vers le monde entier augmentent très faiblement voire décroissent en 1885 avant de croître chaque année de plusieurs centaines de caisses jusqu'en 1891. En 1892, alors que les expéditions vers le Royaume-Uni augmentent, celles à l'international diminuent et lui sont 7,8 fois inférieures, ce qui constitue l'écart le plus important entre les deux courbes sur toute la période. En 1893, c'est le contraire, les expéditions outre-Manche chutent alors que celles vers le monde sont en hausse : l'écart se réduit et en 1895, les exportations internationales représentent alors 39% du volume des expéditions au Royaume-Uni.

À partir de 1896, l'évolution des courbes des expéditions de caisses de Royal ne se suivent plus : celle des expéditions à l'international diminue puis croît péniblement de quelques centaines de caisses par an tandis que la courbe

des expéditions outre-Manche montre une croissance linéaire, à peine perturbée par quelques diminutions en 1897 et 1899-1900. L'écart de volume de caisses entre les deux destinations se creuse et des évolutions contraires surviennent en 1902 et 1903.

Si le nombre de caisses expédiées à l'international demeure modeste au regard des exportations vers l'Angleterre, elles sont toutefois en nette augmentation de 1882 à 1903 et représentent, à partir de 1893, une part non négligeable des exportations totales, aux alentours de 20%, sauf en 1895 elle est plus près des 30%, comme le figure l'écart entre la courbe pleine grise des exportations totales et la courbe bleue pointillée des exportations au Royaume-Uni dans le Graphique 29.

Graphique 29 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1882-1903



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

b) Régions et pays des expéditions mondiales de Royal en 1894, 1898 et 1902

Les livres d'expédition de Royal enregistrent annuellement les envois de bouteilles et de demi-bouteilles en France et dans les pays (Australie) ou ensemble de pays étrangers (Égypte, Maroc, Algérie) et régions étrangères (Amérique du Nord), avec l'identification systématique des acteurs, et pour la plupart, le lieu de destination des vins mousseux Royal.

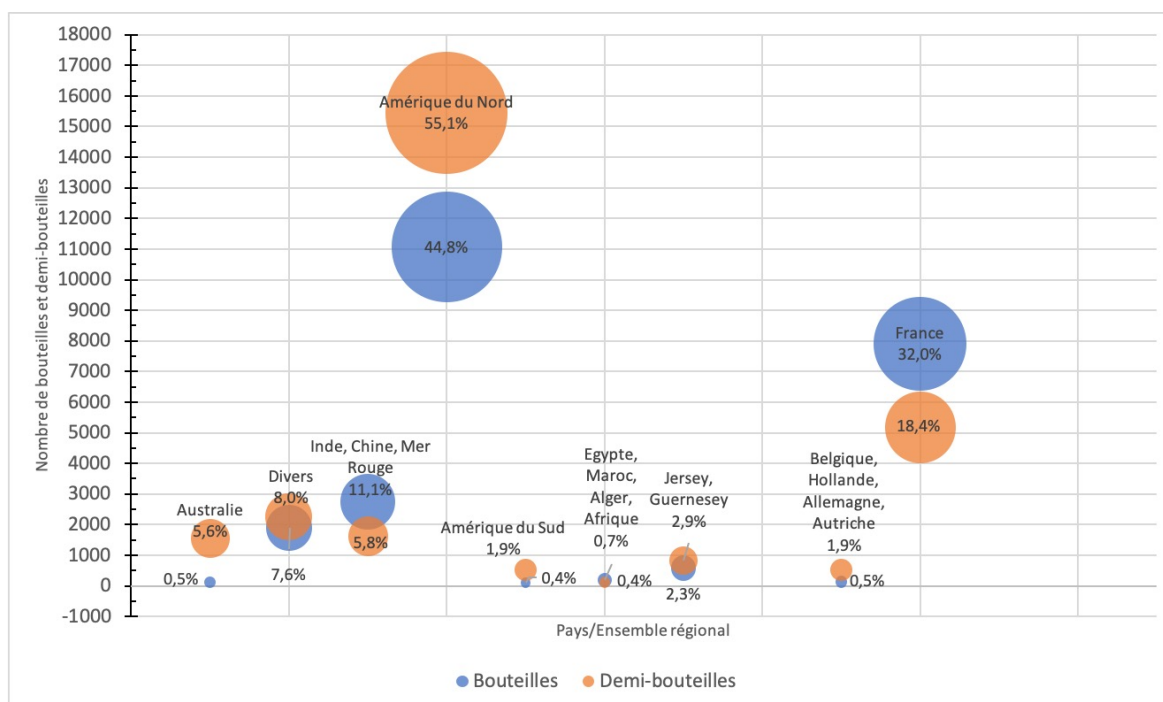
Le regroupement des expéditions de bouteilles et demi-bouteilles par pays, ensemble de pays ou régions facilite la représentation graphique des expéditions de Royal dans le monde ; les graphiques qui suivent reprennent la nomenclature et l'ordre des registres, au détriment d'une localisation par ville. Mais dans les registres, toutes les localisations ne sont pas précisées à l'échelle de la ville. La catégorie « Divers » regroupe en effet les expéditions non localisées, celles qui ne sont pas enregistrées par la Compagnie dans la colonne de la région qui correspond pourtant à la ville indiquée car la destination finale peut être différente ; cette catégorie comptabilise en outre les chiffres ajoutés après les inventaires d'avril et d'octobre. La catégorie « Amérique du Nord » n'existe pas dans le registre mais à partir de 1908 est créé la catégorie « Amérique du Nord, États-Unis, Mexique » : cette nomenclature a été reprise en se contentant de la définition contemporaine de l'Amérique du Nord, qui regroupe le Canada, les États-Unis et le Mexique, et de l'appliquer aux données de 1894 afin de distinguer l'Amérique du Nord, étudié en détail précédemment, de l'Amérique du Sud.

À partir de ces catégories territoriales diverses, des chiffres sur les bouteilles et demi-bouteilles expédiées, l'étude de cas se concentre sur la lecture quantitative des expéditions mondiales sur trois années (1894, 1898 et 1902). Les données sur les acteurs et les localisations des expéditions permettent de subdiviser cette lecture et de réaliser une analyse qualitative à l'échelle d'un agent et d'une ville.

Le Graphique 30 sur les expéditions de bouteilles (24 720) et de demi-bouteilles (28 073) de Royal en 1894 à l'international montre que l'Amérique du Nord - les villes d'Ottawa et de Montréal au Canada et surtout New-York aux États-Unis - concentre plus de 55% des demi-bouteilles (15 456) et près de 45%

des bouteilles expédiées (11 064), principalement par l'activité des agents Douglas et Taylor. C'est la deuxième destination des vins mousseux Royal Ackerman-Laurance après le Royaume-Uni, avant même la France.

Graphique 30 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1894



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894.

La France est en effet la troisième destination des vins mousseux Royal avec une préférence pour les bouteilles qui représentent près du tiers des expéditions totales (7 911) contre 18,4% pour les demi-bouteilles. Pour la France, il n'y a pas ou peu d'informations sur l'identité et la localisation des destinataires ; en 1894, un certain Denis à Paris reçoit 60 bouteilles et en 1902, les Gilbey se font envoyer des bouteilles dans leur château de Loudenne dans le Médoc tandis que 264 bouteilles et 480 demies sont expédiées à l'hôtel Métropole à Monte Carlo : c'est la clientèle anglaise en France qui est ici ciblée mais ces quelques données ne permettent pas de restituer fidèlement les destinations et les destinataires de ces expéditions de Royal en France.

La quatrième destination est un ensemble géographique vaste, de l'Inde, par la Chine jusqu'à « la Mer Rouge », ce qui inclut donc les colonies européennes

des côtes de l’Afrique de l’Est, Subsaharienne ainsi que l’Égypte : il s’agit surtout de colonies et territoires britanniques. Comme en France, les bouteilles sont plus nombreuses dans les expéditions que les demi-bouteilles alors que les villes de destination renseignées en 1894 sont en Inde britannique : Calcutta, Madras sur le littoral Est, Travancore à la pointe sud, Bombay, Karachi, sur les côtes Ouest¹⁴⁴³. Ces expéditions en Inde sont principalement du fait de l’agent Fitye & Cie mais aussi de Bishop & Sons depuis Londres et de Sayce depuis Liverpool, ce qui nous permet de constater le rôle d’intermédiaires de ces agents pour accéder aux marchés coloniaux britanniques.

Hormis la catégorie « Divers » qui, quoique importante au regard du nombre de bouteilles (1 889) et de demi-bouteilles (2 250), ne peut être l’objet d’une lecture qualitative, la cinquième destination est encore britannique puisqu’il s’agit de l’Australie qui importe beaucoup de demi-bouteilles (1 560) pesant toutefois peu dans le total des expéditions (5,6%).

Les îles anglo-normandes de Jersey et Guernesey, déjà approvisionnées en vins mousseux de Saumur au temps de Jean-Baptiste Ackerman au milieu du XIX^e siècle, sont devant les pays et les empires de l’outre-Rhin réunis, c’est-à-dire la Belgique, la Hollande, l’Allemagne et l’Autriche. La concurrence des vins mousseux allemands limite les exportations dans les territoires de l’Europe du Nord et de l’Est, même si la Belgique bénéficie d’un budget publicité de quelques milliers de francs par an, 3 000 F en 1896 et 4 000 F en 1897¹⁴⁴⁴.

Enfin, moins de cent bouteilles mais plus de 500 demies sont expédiées en Amérique du Sud, vers les villes de Buenos Aires en Argentine et de Valparaiso au Chili, par des marchands anglo-saxons, sujets britanniques ou citoyens des États-Unis ; seulement quelques centaines sont expédiées en Afrique du Nord¹⁴⁴⁵.

Le Graphique 31 montre un tout autre tableau des expéditions de Royal en 1898 : 32 376 bouteilles et 25 814 demi-bouteilles. Le volume total de vins expédiés est en augmentation. La France devient la deuxième destination après

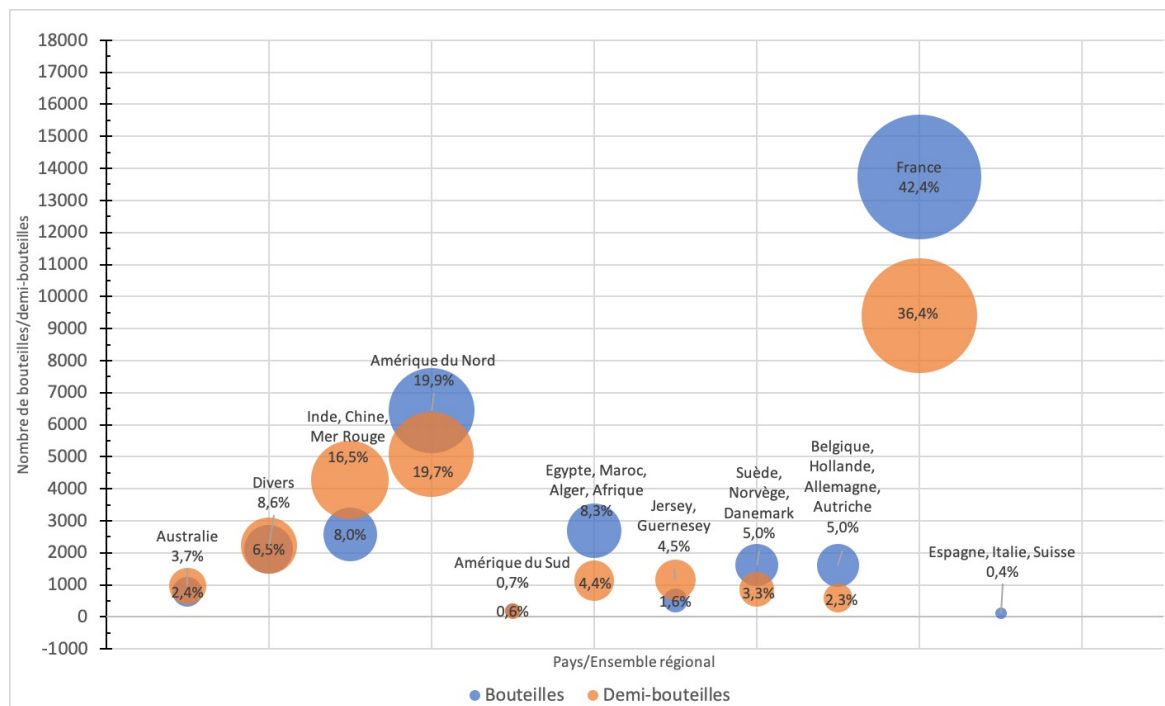
¹⁴⁴³ M. Dorigny, J.-F. Klein, J.-P. Singaravélou, M.-A., De Suremain, *Grand Atlas des empires coloniaux...*, op. cit., p. 110.

¹⁴⁴⁴ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Décisions du conseil d’administration, 21 décembre 1895 et 2 février 1897.

¹⁴⁴⁵ Il est intéressant de noter que l’Algérie, alors colonie française, est un territoire distinct de la France : cette distinction se retrouve également dans les statistiques les chiffres sur les exportations de la *Revue des vins et liqueurs* basés sur les données des douanes.

le Royaume-Uni et concentre plus de 42% des expéditions de bouteilles (13 741) et plus de 36% de celle de demi-bouteilles (9 401), loin devant l'Amérique du Nord avec ses 6 433 bouteilles et 5 076 demies, soit pour sa part environ 20% des expéditions totales, des deux tailles de bouteilles.

Graphique 31 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1898



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1898

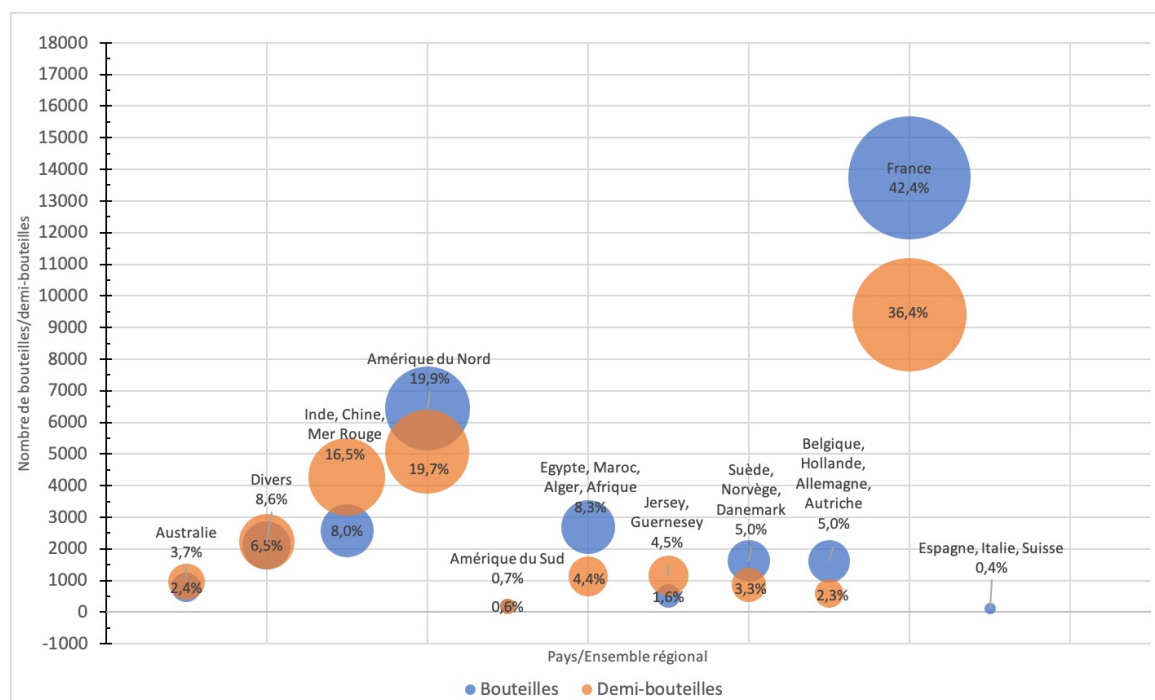
La part des expéditions de demi-bouteilles en Inde et en Chine, à Shanghai port ouvert, à Hong Kong et Singapour alors sous domination britannique, et au Japon à Yokohama, augmente significativement de près de 11 points tandis que celle des bouteilles diminue de 3 points environ mais en nombre, elle baisse de peu (2 748 à 2 580 demi-bouteilles). La catégorie « Divers » demeure toujours très importante mais les expéditions en Afrique du Nord, de l'Égypte au Maroc ont considérablement augmenté, passant de 180 bouteilles et 120 demies en 1894 à 2 687 et 1 131 en 1898, devant l'Australie. Le territoire australien est relégué après l'ensemble Suède, Norvège, Danemark qui apparaît pour la première fois avec des expéditions légèrement supérieures à l'ensemble d'Outre-Rhin, de plus de 1 600 bouteilles à près de 850 demies. Nous remarquons que

les pays d’Afrique du Nord, de l’Europe centrale et septentrionale importent plus de bouteilles que de demi-bouteilles, visiblement influencés par un mode de consommation « à la française ». Enfin, si les expéditions de demi-bouteilles de Royal vers Jersey et Guernesey augmentent considérablement, passant de 580 à 1 152, celles de bouteilles diminuent de quelques dizaines, ce qui est suffisant pour reléguer les îles en bas du classement, avec l’Australie. Les expéditions vers l’Amérique du Sud ont tendance à diminuer tandis que quelques dizaines de bouteilles seulement sont expédiées en Espagne et en Italie.

En 1902, les expéditions de Royal dans le monde ont globalement diminué par rapport à 1898 avec 2 7726 bouteilles et 23 895 demi-bouteilles. La France est toujours en tête des expéditions de bouteilles avec une légère hausse de sa part dans le total, près de 46%, alors que le nombre absolu diminue, contre 35% environ des expéditions totales de demi-bouteilles soit une baisse de 1,3 points (Graphique 32). L’Amérique du Nord se rapproche de la proportion de la France dans les expéditions de demi-bouteilles avec près de 30% du total soit 10 points de plus qu’en 1898 mais les expéditions de bouteilles chutent de 6 points, passant de 6 433 à 4 134 bouteilles. Les expéditions vers l’Afrique du Nord, avec une forte proportion de bouteilles, dépassent largement celles vers l’Asie sous influence britannique, ce qui consolide notre hypothèse de la recherche par la Compagnie d’une voie progressive indépendante vis-à-vis de son réseau anglais, en s’orientant vers les territoires sous influence militaire ou commerciale française. L’Inde et la Chine ont en effet les mêmes proportions dans les expéditions que les pays d’Europe centrale, aux alentours de 4% tandis que les expéditions vers l’Australie diminuent globalement, malgré le même nombre de demi-bouteilles entre 1898 et 1902, 960.

Cette tendance est contrebalancée par l’augmentation des volumes et de la place des îles de Jersey et Guernesey dans les expéditions, qui prennent la cinquième position, ce qui est mieux qu’en 1894 avec plus de 8% des demi-bouteilles et 3,6% des bouteilles. Enfin, si les exportations vers l’Amérique du Sud augmentent par rapport à 1898, avec 864 bouteilles et 1 056 demi-bouteilles, celles vers l’Europe septentrionale baissent tandis que celles vers l’Espagne, l’Italie et la Suisse augmentent. L’Afrique du Sud importe 240 bouteilles et 384 demi-bouteilles.

Graphique 32 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1902



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1902.

Pour conclure, la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme en 1894 est une réponse à la perte du procès contre le syndicat du commerce des vins de Champagne et ses conséquences tant financières que morales. Loin de signifier la fin de l'entreprise familiale, la nouvelle société associe toutefois amis et partenaires commerciaux de l'ancienne maison qui entrent dans le capital ; la transformation doit permettre de pérenniser l'entreprise au-delà de la famille Ackerman tout en sécurisant son capital et en garantissant la permanence de ses pouvoirs et de confortables revenus dans la société. Malgré le changement de forme juridique, l'entreprise s'inscrit dans la continuité du fonctionnement de la maison Ackerman-Laurance.

Les documents légaux de la société anonyme offrent de précieuses sources pour comprendre son organisation et sa gestion, notamment les fonctions et revenus de ses acteurs et actrices, de la base au sommet de la hiérarchie : de la majorité des travailleurs ouvriers et employés dont le sexe et les fonctions déterminent les revenus à une minorité d'administrateurs qui tirent leurs revenus non pas de leur travail mais bien de leur capital. Les archives de la société nous

ont également permis de restituer le processus de production et les mécanismes de commercialisation des vins mousseux des marques Brut-Royal et Dry-Royal. Les Royal représentent en volume comme en valeur la majorité des vins mousseux de l'entreprise. Nous avons vu que les cuvées de Royal étaient produites à partir de vins ligériens, de vins de petite qualité du Languedoc et des vins de qualité de Gironde et de Bourgogne qui servent également à élaborer, avec d'autres alcools, la liqueur d'expédition afin de doser la douceur du vin. Ces vins mousseux sont l'objet d'importantes dépenses en publicités et échantillons afin d'en soutenir la vente. Les Dry-Royal sont les vins mousseux les plus exportés en bouteilles et surtout en demi-bouteilles en Angleterre mais également dans nombre de pays étrangers liés de près ou de loin à l'Empire colonial britannique qui contrôle le commerce des vins dans le monde. Cependant, les hommes à la tête de la Compagnie cherchent de plus en plus à s'affranchir de la dépendance à Londres dans la production et à l'accès au marché.

Crise intestine et crise du marché au début du XX^e siècle vont précipiter cette tendance à l'émancipation, avec des résultats plus ou moins contrastés pour la Compagnie et ses acteurs.

Chapitre 6 – Crises, bouleversements et fin de règne dans la maison Ackerman-Laurance à l’aube du XX^e siècle (1904-1914)

La deuxième décennie de la Compagnie générale de vins mousseux de Saumur débute par une première crise au sommet car si le volume des exportations de vins mousseux augmente jusqu’en 1903, les bénéfices et les dividendes décroissent cette année-là. Paul Aubert est vivement mis en cause par les autres administrateurs et actionnaires français, ce qui a de lourdes conséquences sur la direction de la société mais également sur les relations et l’état des affaires avec les partenaires anglais. Les agents Bishop & Sons connaissent par ailleurs d’importants problèmes financiers et familiaux qui menacent la commercialisation outre-Manche et dans le monde.

La nouvelle administration, en accord avec ses propres vues sur la direction et la gestion de la Compagnie, modifie quelque peu sa politique dans la production et la commercialisation des vins mousseux afin de poursuivre la construction d’une voie propre d’accès au marché. Malgré les réformes, les données montrent une réduction du volume de production et une baisse de la vente des vins sur les marchés anglo-saxons, en crise, avec pour conséquence une décroissance des expéditions : les exportations vers le Royaume-Uni sont touchées mais l’outre-Manche reste la destination première. De fait, l’entreprise connaît une baisse de ses bénéfices et des dividendes.

Cette deuxième décennie, à l’aube du XX^e siècle, est aussi le crépuscule de l’entreprise sous la direction « familiale » des Ackerman alors qu’un conflit mondial pointe à l’horizon et met en péril l’avenir de la première maison de vins mousseux de Saumur. C’est aussi le temps, pour l’entreprise, de regarder dans le miroir et de mettre en valeur ses origines, par la mémoire de sa fondation et par le culte de Jean-Baptiste Ackerman, au moment où Louis-Ferdinand Ackerman se retire définitivement de l’entreprise : l’avenir de la Compagnie est alors plus qu’incertain.

1. Crise intestine et bouleversements à la tête de l'entreprise

1.1. Une violente valse saumuroise (novembre 1903-avril 1904)

1.1.1. La sortie de piste de Paul Aubert

Paul Aubert, outre son ascension dans la maison Ackerman-Laurance jusqu'à l'administration de la Compagnie, est aussi administrateur du château et des vignes de Loudenne pour les Gilbey. Le girondin est membre du conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent depuis 1900 et président du syndicat des vins mousseux de Saumur en 1904¹⁴⁴⁶. C'est un homme devenu riche et puissant par le commerce des vins et dans le commerce des vins en Saumurois et bien au-delà. Il est très apprécié par les partenaires anglais, notamment par les hommes de la maison Gilbey, dont il est un allié et un ami : cette complicité est de moins en moins comprise et passe de plus en plus aux yeux des autres administrateurs de la Compagnie comme un délaissement des intérêts Ackerman-Laurance au profit de ceux de la maison Gilbey.

Le 23 novembre 1903, moins d'un mois après la clôture de l'exercice 1902-1903, Paul Aubert demande au conseil d'administration de le relever de ses fonctions d'administrateur délégué : il démissionne¹⁴⁴⁷. Aucun motif n'est donné dans le registre des délibérations du conseil d'administration mais un premier courrier, un mois plus tard, issu de la maison W. & A. Gilbey, sous-entend que c'est sur fond de conflits au sommet de la compagnie que Paul Aubert a été poussé à la démission¹⁴⁴⁸. Son départ inquiète en effet les partenaires anglais du Panthéon, siège de la maison Gilbey, qui signalent à Louis-Ferdinand Ackerman qu'ils ont discuté des circonstances du retrait d'Aubert de ses fonctions de

¹⁴⁴⁶ B.N.F., *Gallica*, *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1904, Chronique, p. 244.

¹⁴⁴⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, délibérations du conseil d'administration, 23 novembre 1903.

¹⁴⁴⁸ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre W. & A. Gilbey à Monsieur le président du CA de la Compagnie générale des vins mousseux, 23 décembre 1903.

directeur de la Compagnie lors de leur propre conseil d'administration. Ils comptent demander des explications lors de l'assemblée générale de la Compagnie qui doit se tenir en février 1904. Ils précisent que « leurs intérêts mutuels directs et indirects se trouvent gravement mis en danger » et remettent en cause « l'action récente du bureau [conseil d'administration] » puis désapprouvent les « manières qui ont été adoptées pour remercier l'un des plus efficient dirigeant de la Compagnie »¹⁴⁴⁹. De plus, les hommes du Panthéon affirment qu'il est nécessaire qu'une enquête approfondie sur la question de l'évaluation des stocks, des marchandises, du double point de vue « de la loi et de l'équité », soit réalisée afin que la société puisse être placée sur une base solide : les partenaires anglais avaient déjà demandé à réviser le mode d'évaluation des actifs mobiliers dans la décennie précédente, sans succès. En outre, ils demandent « une ventilation complète des affaires de la société à ce stade », indispensables pour le bien-être futur de l'entreprise mais surtout pour sauvegarder leurs propres intérêts dans la compagnie, notamment face au changement de direction qui est à leur détriment et est perçu comme un acte de défiance¹⁴⁵⁰.

Lors de l'assemblée générale de février 1904, avant de traiter l'ordre du jour, une demande émane « d'un groupe d'actionnaires » composé des hommes de la maison W. & A. Gilbey mais aussi d'Eugène Pelpel de Paris et de la fille Chasseloup de Châtillon de Saumur, parente de Paul Aubert. L'heure est au règlement de comptes : d'un côté un groupe de petits actionnaires autour de Paul Aubert face aux principaux actionnaires et administrateurs que sont les frères de Luze, de Laulanié et Ackerman qui font bloc.

La maison W. & A. Gilbey est représentée par Sir James Blyth, présent physiquement lors de l'assemblée générale à Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il ne parle pas français : c'est donc Paul Aubert qui traduit. Si James Blyth demande

¹⁴⁴⁹ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre W. & A. Gilbey à Monsieur le président du CA de la Compagnie générale des vins mousseux, 23 décembre 1903.

¹⁴⁵⁰ « We hold that a thorough investigation of the question of the valuation of stocks is necessary in order that from the point of view of both law and equity your company may be placed upon a sound and comprehensive basis. Further, we believe that a complet ventilation of the Company's affairs at this juncture will not only be conductive to the future welfare of the concern as a whole but will enable us to take such steps as may be necessary to safeguard our own particulars interests, more especially face of the change in the Board of Management, which feel can only be greatly to our detriment ». ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre W. & A. Gilbey à Monsieur le président du CA de la Compagnie générale des vins mousseux, 23 décembre 1903.

un examen des livres de la société, c'est parce qu'il redoute que l'actif de la compagnie soit surestimé et en conséquence, que les actionnaires soient privés d'une portion de leurs dividendes légitimes¹⁴⁵¹. Louis-Ferdinand Ackerman se charge de donner les explications et de défendre l'organisation et la gestion de la Compagnie, notamment sur la question des actions et de leurs dividendes.

Il explique que la comptabilité « très étudiée » adoptée pour la société anonyme en 1894 est une importation d'Angleterre réalisée par Paul Aubert et que la première version des actions à intérêt fixe cumulatif, sans aucune participation aux bénéfices, « mettait à l'abri de toute majoration de dividende » et permettait de jouer la prudence par la constitution de réserves. Le mode de comptabilité a continué d'être approuvé après la transformation des actions de 1^{ère} et de 2^e priorité en une seule action de priorité avec intérêt fixe et 30% aux bénéfices en 1900 mais Ackerman met en garde sur ce système d'addition des intérêts qui « pourrait être funeste en certains cas, celui de guerre par exemple, alors que les affaires, les bénéfices, tout s'arrête, excepté les intérêts qui, seuls, continuent de courir »¹⁴⁵². En cas de baisse des fonds de réserves à 100 000 F, Ackerman propose de supprimer l'addition des intérêts sur le prix d'achats des vins. Sir James Blyth pose la question de la légalité de ce système, point d'honneur pour la maison W. & A. Gilbey au point qu'elle pourrait se retirer du capital. La question du maintien ou de la suppression de l'addition des intérêts est soumise au vote : la majorité des actionnaires vote pour le maintien d'un taux de 5%. Paul Aubert contre-attaque et se défend d'avoir apporté d'Angleterre un mode de comptabilité désormais contesté : « (...) j'ai suivi seulement les anciens errements » dit-il « (...) Mais je n'ai point apporté de changement dans la comptabilité qui était établie dans la maison Ackerman-Laurance auparavant »¹⁴⁵³. Sur d'autres points encore Paul Aubert est obligé de contredire les explications données par les administrateurs sur les causes de sa démission.

Des différends entre Paul Aubert et les autres administrateurs couvent depuis plus d'une décennie mais ce sont les frères De Luze qui mettent le feu aux poudres. Avant le conseil d'administration du 23 novembre 1903, Raymond

¹⁴⁵¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904.

¹⁴⁵² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 92.

¹⁴⁵³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 95.

de Luze propose de supprimer le poste de sous-directeur occupé par Étienne Girault afin d'économiser 10 000 F par an et de répartir ses tâches entre les trois administrateurs délégués : Frédéric de Luze approuve, Ackerman et De Laulanié ne se prononcent pas mais Aubert refuse catégoriquement car « M. Girault, [est] depuis plus de trente ans dans la maison, rendant des services que l'on ne pourrait même pas attendre de M. de Luze, ni de moi »¹⁴⁵⁴. Le directeur et administrateur délégué souhaite pouvoir s'occuper de la gestion « dans les mêmes conditions que pendant les neuf dernières années, c'est-à-dire en laissant le travail de bureau et la correspondance aux soins d'un sous-directeur » et pouvoir s'absenter de Saint-Florent pendant plusieurs mois tous les ans pour ses affaires personnelles, notamment avec la maison W. & A. Gilbey, condition de son acceptation de ses fonctions d'administrateur délégué en 1894. Louis-Ferdinand Ackerman souligne que la situation a changé, que la production et l'exportation des vins mousseux ont augmenté, ce qui requiert le travail à plein temps et la présence d'Aubert à Saint-Florent. Il lui demande donc « de renoncer à s'absenter à l'avenir » mais devant son refus, il est « mis en demeure de s'assujettir à résider à Saint-Florent d'une façon permanente ou de se retirer dès aujourd'hui de la gestion ». Aubert présente alors sa démission : elle est acceptée à l'unanimité. Les autres administrateurs n'insistent pas.

Le point de discorde se fixe donc sur l'absence et l'indisponibilité de Paul Aubert à la direction de la Compagnie au siège social. Du point de vue du conseil d'administration, ce n'est pas un droit mais une tolérance qui ne peut plus être accordée alors qu'il est le mandataire salarié et que deux autres administrateurs délégués qui travaillent à temps plein ne sont pas aussi bien payés que lui. Ils le sont moins que le traitement fixe du sous-directeur Girault : « les trois délégués ont les mêmes devoirs, les mêmes responsabilités, par conséquent les mêmes droits ». Pour Louis-Ferdinand Ackerman, reconnaître les conditions demandées par Paul Aubert comme un droit créerait un « tel précédent qu'il jugerait de nature à causer dans l'avenir les abus les plus graves, les plus nuisibles aux intérêts de notre société ». Ludovic de Laulanié abonde dans le même sens : « Les situations de nos délégués sont égales. Si l'un peut demeurer à Paris, pourquoi pas le second à Bordeaux et le troisième à Nice ? Ce serait l'anarchie !

¹⁴⁵⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 103.

En supposant même que les délégués se remplacent l'un par l'autre, les intérêts de notre compagnie ne seraient pas respectés »¹⁴⁵⁵. Paul Aubert coûte cher aux actionnaires pour le peu de temps passé à l'administration de la société car les frais de gestion (25%) sont prélevés sur le bénéfice net, avant les dividendes distribués aux actions ordinaires. Or, la détention de ses propres actions ordinaires « qui ne lui ont rien coûté », « lui assurent toujours une participation presque égale au maximum de la gestion entière ». Enfin, Aubert est accusé d'une « intervention très regrettable » auprès des Gilbey qui a créé des « inquiétudes » uniquement « dans un intérêt personnel contraire à ceux de notre société » et de séparatisme vis-à-vis des autres administrateurs selon Louis-Ferdinand Ackerman.

Paul Aubert expose alors sa version des faits. En 1887, il se retire de la partie active de la maison Ackerman-Laurance à la suite de différends pour travailler au service du Panthéon tout en continuant de toucher des bénéfices. C'est au printemps 1894 que, par l'entremise des Gilbey, il accepte de prendre la direction de la nouvelle société anonyme, mais à ses propres conditions : ces informations consolident notre interprétation sur la volonté d'associer les partenaires anglais à la nouvelle entreprise. Les conditions posées par Aubert sont acceptées en décembre 1894 puis lors du renouvellement de son mandat en février 1901 : « Quand j'ai accepté de m'occuper de la gestion, j'ai bien précisé que je continuerais à vivre comme j'en avais l'habitude, à m'occuper de mes affaires personnelles et de celles de la maison W. & A. Gilbey »¹⁴⁵⁶. La remise en cause de cette situation contractualisée est d'autant moins acceptable pour Aubert qu'Ackerman valorise la part de son travail dans la croissance et la prospérité des affaires de la maison depuis des décennies par un taux de rémunération dans les frais de gestion supérieur aux autres administrateurs délégués ; il reconnaît par ailleurs que de son implication dans l'activité de la maison W. & A. Gilbey en découle un avantage pour la vente des vins mousseux dans le monde. Ackerman lui reconnaît en plus un rôle dans la paternité du « Dry-Royal » qui revient toutefois au Panthéon : « (...) il [Paul Aubert] trouve avantage à consacrer au Panthéon (W. & A. Gilbey) une partie de son temps,

¹⁴⁵⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 98.

¹⁴⁵⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

avantage qui rejaillit sur nous, car ce contact constant a singulièrement développé nos rapports avec cette maison, la première du monde pour les vins. (...) Sir James Blyth s'est dit le père plus encore que le parrain du « Dry-Royal ». C'est la vérité »¹⁴⁵⁷. Paul Aubert ne comprend pas la volonté de l'assujettir « à rester au bureau, à faire des factures, ou des copies, etc. Bref, j'ai été dans l'obligation de donner ma démission qui a été acceptée à l'unanimité » dit-il, soulignant au passage l'abandon par les autres administrateurs.

Malgré la cessation depuis le 23 novembre 1903 de ses fonctions d'administrateur délégué, Aubert conserve celle d'administrateur et « se trouve aujourd'hui dans la position qu'il désirait avoir en 1906 » précise Ackerman, date à laquelle il avait prévu de céder sa place à l'un des frères De Luze. Le président et premier actionnaire essaie de rassurer et d'apaiser les tensions :

« Il reprend avec son indépendance pleine autorité sur la direction générale des affaires de notre compagnie dont, au même titre que nous, il endosse la responsabilité. Je suis assuré que, comme M. de Laulanié & comme moi, il leur donnera toute sa sollicitude. Et, c'est toujours de vos administrateurs que continuera de venir l'inspiration des actes importants dont votre conseil confie l'exécution à ses délégués. Je termine, Messieurs, en vous remerciant de votre bienveillante attention. Elle est de bon augure & me permet l'appel le plus pressant au bon accord, à la bonne volonté de tous. J'espère être entendu et je crois, qu'étant données, la marche de nos affaires et l'importance de nos réserves, vous pouvez envisager l'avenir avec confiance et considérer vos intérêts comme parfaitement sauvegardés »¹⁴⁵⁸.

L'intervention de Louis-Ferdinand Ackerman est vaine car elle est suivie d'une contre-attaque de Paul Aubert puis de James Blyth. Ce dernier regrette la perte de « l'expérience exceptionnelle et les inestimables services (...) puissent être perdus pour la gestion de la société sans aucune compensation correspondante, en dehors d'une économie profitable dans les frais de gestion » ; il propose un arbitrage de l'incident par une à plusieurs personnes impartiales et compétentes¹⁴⁵⁹. À défaut de pouvoir préciser au président sur quelles bases se ferait cet arbitrage, la proposition est rejetée. Ces divergences

¹⁴⁵⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 99.

¹⁴⁵⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 100.

¹⁴⁵⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 105.

n'empêchent ni l'approbation des comptes, ni la répartition des bénéfices nets. Paul Aubert continue à être à la tête de la compagnie mais comme simple administrateur. Il effectue quelques voyages commerciaux en Algérie au printemps 1904¹⁴⁶⁰. Il se consacre toutefois pleinement à la présidence du syndicat des vins mousseux de Saumur qui rassemble tous les fabricants, sauf Bouvet-Ladubay en 1904, et c'est par ce syndicat que l'entreprise participe à l'exposition à Liège en 1905¹⁴⁶¹.

En décembre 1904, Aubert est souffrant voire mourant. Il met de l'ordre dans ses affaires et réclame à la compagnie ses honoraires de gestion pour les 23 jours du mois de novembre 1903 en tant qu'administrateur délégué, soit 1135,3 F qui ne lui sont payés qu'en février 1905. Il meurt le 22 février 1905 dans son appartement à Paris mais son corps est rapatrié à Saumur. Il est inhumé dans le carré protestant du cimetière de Saumur le 28 février, dans le caveau de sa la famille de son épouse née Chasseloup de Châtillon¹⁴⁶².

Très rapidement, la veuve Aubert demande au conseil d'administration le rachat des actions ordinaires de son défunt mari par la Compagnie : Ludovic de Laulanié est chargé de demander à Sir James Blyth de servir comme intermédiaire pour les bases de l'entente, sans doute afin d'éviter toute accusation de tromperie¹⁴⁶³. La veuve Aubert est cependant très active dans la défense des intérêts de la compagnie puisqu'elle livre des informations sur les prix et quantités des vins de propriétaires du Médoc en vue des vendanges et de la campagne d'achats en 1905¹⁴⁶⁴. Un *statu quo* est maintenu jusqu'à l'expiration des pouvoirs du mandat d'administrateur de feu Paul Aubert en 1906. Cela permet de laisser à la veuve Aubert la jouissance des dividendes des actions mais surtout, pour la Compagnie, de ne pas laisser la possession des ordinaires en dehors du conseil car cela « affaiblirait singulièrement notre société » confie

¹⁴⁶⁰ ADML, Fonds A-L, 222 J 1360, Délibérations du conseil d'administration, 19 avril 1864

¹⁴⁶¹ Lors de la création du syndicat des vins de Saumur, huit signatures de maisons de vins mousseux apparaissent en bas des statuts du 24 juin 1882 : Ackerman-Laurance, Louis Duvau aîné, A. Rousteau, L. Thoreau et fils, Moreau et de Neuville, Bouvet Ladubay, J. Lorrain, Amiot et Lecluse. ADML, 222 J 1377, Fonds A-L, Syndicat des vins mousseux de Saumur, Statuts.

¹⁴⁶² AMS, 1 I 814, Police des inhumations, registres, protestants 1871-1934, 1904, Aubert Paul et Chasseloup.

¹⁴⁶³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril 1905.

¹⁴⁶⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 mai 1905.

Louis Ackerman¹⁴⁶⁵. Il y a également les 267 actions de priorité ainsi que les sommes portées aux fonds de réserves dont la propriété demeure celle des actionnaires. En février 1907, la veuve Aubert, représentée par Maître Jambon, accepte la proposition pour le prix de vente des 467 actions pour une somme totale de 343 576,57 F.

La participation de la famille Aubert et Chasseloup de Chatillon à la maison Ackerman-Laurance prend fin sur fond de conflits en 1904 puis de mort soudaine en 1905. Des conséquences sur les relations humaines et commerciales avec les partenaires anglais sont encore perceptibles pendant plusieurs années et la responsabilité pèse sur les épaules du nouvel administrateur délégué, Raymond de Luze. Ce dernier n'est pas étranger à la mise en cause contre celui qui fut son mentor, au point que l'on peut parler de trahison à la Brutus.

1.1.2. L'entrée en scène de Raymond de Luze

Raymond de Luze partage avec son frère cadet Frédéric de Luze une part de responsabilité dans la remise en cause et la démission de Paul Aubert en novembre 1903, pour des questions d'argent et de pouvoir, alors que c'est à ce dernier qu'il doit son ascension dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, maison Ackerman-Laurance¹⁴⁶⁶.

Au printemps 1894, alors que Paul Aubert, par la voie de Sir James Blyth, accepte l'offre d'Ackerman et de Laulanié pour l'administration et la gestion de la nouvelle compagnie, le bordelais recherche un compatriote qui puisse dans l'avenir l'aider « dans la gestion des affaires » : « j'ai trouvé M. Charles de Luze qui m'a dit : J'ai un frère qui pourrait peut-être faire votre affaire »¹⁴⁶⁷. Raymond de Luze entre au capital de la société anonyme, à l'âge de 22 ans. Il est alors le quatrième actionnaire, à égalité avec Étienne Girault en novembre 1894 ; il est employé comme voyageur de commerce jusqu'à son retour du tour du monde en février 1897. Aubert le propose comme deuxième administrateur

¹⁴⁶⁵ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre Louis Ackerman à Sir James Blyth, 26 avril 1905.

¹⁴⁶⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

¹⁴⁶⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

délégué à la fois pour avoir plus de chances de développer les affaires et « parce que, étant plus secondé, j'aurais peut-être un peu plus de liberté (...) », en concordance avec ses conditions d'acceptation de sa fonction de directeur ; « Je proposai », ajoute-t-il, « à M. De Luze de lui abandonner 5% des frais de gestion pendant la première année, 6% la seconde, 7% la troisième et ainsi de suite jusqu'à 10% »¹⁴⁶⁸. Ackerman et de Laulanié contestent ce droit que s'est arrogé Paul Aubert « de disposer ainsi à l'avance des honoraires de gestion qui ne peuvent être votés par le Conseil qu'à la fin de chaque exercice »¹⁴⁶⁹. Aubert, légitime ou non à disposer de la répartition des frais de gestion, De Luze accepte ces conditions, mais dès le quatrième exercice, il estime ne pas être assez « rétribué » et demande une part plus importante : 10% lui sont accordés puis 12% en 1903 mais Raymond de Luze veut plus. Il ne supporte pas d'avoir une rémunération inférieure à Paul Aubert qu'il juge trop absent et peu investi et plus aléatoire que le sous-directeur Étienne Girault qui lui est hiérarchiquement inférieur mais qui bénéficie d'un traitement fixe. Il en est de même pour Frédéric de Luze : c'est son frère aîné qui le fait entrer et promouvoir dans l'entreprise aux fonctions de troisième administrateur.

C'est Louis-Ferdinand Ackerman qui a réglé la question du taux des honoraires de gestion alloués aux administrateurs délégués, qui n'ont toutefois pu s'entendre : « j'ai donné à M. Aubert 40%, à Mr R. de Luze 36%, à Mr Fr. de Luze 24%. Si je n'ai pas attribué à M. Aubert la moitié qu'il demandait, c'est que j'ai cru devoir tenir compte et des services rendus & de la situation de chacun des délégués dans notre sociétés » du point de vue de la possession des actions ordinaires, des ressources et du temps consacré aux fonctions par chacun¹⁴⁷⁰. Aubert refuse visiblement l'offre d'Ackerman de céder le terrain sur le taux des honoraires de gestion tandis que les frères de Luze veulent en gagner et le plus vite possible ; Raymond de Luze prend alors la parole lors de l'assemblée générale du 2 février 1904 : c'est un acte politique collectif, en son nom et celui de son frère aux fonctions d'administrateurs délégués et un serment de fidélité

¹⁴⁶⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 102.

¹⁴⁶⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 103.

¹⁴⁷⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 98.

au conseil d'administration, face au refus de soumission de Paul Aubert : « Nous espérons que nous n'aurons aucunes difficultés, du moins de celles qu'il dépend de nous de prévoir. Et s'il s'en présentait, nous comptons, mon frère & moi, sur l'aide de tout notre Conseil. Étant les plus jeunes, nous serons toujours heureux de nous appuyer sur lui et de rechercher ses avis dans l'intérêt de notre société »¹⁴⁷¹.

De fait, puisque Paul Aubert n'est plus le premier administrateur délégué et directeur de la compagnie, c'est Raymond De Luze qui prend sa place. Le 2 février 1904, il est réélu aux fonctions d'administrateur, délégué cette fois-ci, pour six ans¹⁴⁷². Ce dernier remercie « (...) particulièrement Sir James Blyth et M Paul Aubert de leur vote », ce qui souligne que malgré les désaccords il y a consensus sur la capacité de Raymond de Luze à assurer ses fonctions¹⁴⁷³. Il se partage alors les frais de gestion avec son frère. Ainsi, en décembre 1903, Raymond de Luze touche 8 932,6 F pour sa gestion de la compagnie pour l'exercice du 1^{er} novembre 1902 au 31 octobre 1903 tandis qu'en novembre 1904, il reçoit trois fois plus, soit 27 031, 26 F. Frédéric de Luze perçoit également trois fois plus entre décembre 1903 et novembre 1904, de 5 955,05 F à 18 020,85 F¹⁴⁷⁴. Très rapidement, le nouvel administrateur délégué doit faire face aux conséquences redoutées par le départ fracassant de Paul Aubert et des différends exprimés lors de l'assemblée générale : une diminution des résultats et la menace d'une rupture du partenariat privilégié avec la maison W. & A. Gilbey.

Raymond de Luze effectue un voyage à Londres au printemps 1904 : il décide de se présenter au « Panthéon » malgré les tensions encore palpables et l'hostilité personnelle de certains Anglais restés proches de Paul Aubert envers celui qui a précipité sa chute. Mais De Luze est soutenu par Ackerman, De Laulanié et les vieux partenaires et amis Bishop. Contre toute attente, « Mssrs W & A Gilbey m'ont fait un cordial et bienveillant accueil qui me fait espérer que l'avenir de nos affaires avec cette importante maison n'aura pas à souffrir des

¹⁴⁷¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904, p. 100.

¹⁴⁷² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 février 1904.

¹⁴⁷³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1904.

¹⁴⁷⁴ ADML, 222 J 1154, Fonds AL, Journaux des administrateurs, Compte Raymond de Luze et Compte Frédéric de Luze, avoir, 23 décembre 1903 et 30 novembre 1904.

questions exclusivement afférentes aux intérêts personnels de Mr Aubert » confie-t-il au conseil d'administration¹⁴⁷⁵. S'il en eut été autrement dit Ackerman, « une rupture devenait inévitable car nous sommes solidaires de nos délégués ». Ludovic de Laulanié ajoute qu'il a reçu une lettre de James Blyth lui donnant rendez-vous à Paris le 7 avril 1904 et exprimant son souhait de voir la compagnie confier à Aubert « une nouvelle délégation sans laquelle les intérêts de notre société lui semblent gravement compromis ». Raymond de Luze est félicité par Louis-Ferdinand Ackerman pour avoir désamorcé une situation hautement explosive pour l'avenir de la compagnie : « Nous devons donc à Mr Raymond de Luze de n'avoir pas à nous préoccuper aujourd'hui des responsabilités de Mr Aubert dans un événement qui eut été funeste à notre société, non plus que des sanctions qui en devenaient la conséquence nécessaire ». Quant à la proposition de James Blyth pour confier une délégation à Aubert, Ackerman perçoit de nouveau une pression voire une menace de son ancien ami et bras-droit « sous l'intermédiaire de ses meilleurs acheteurs pour lui imposer des exigences contraires à ses statuts est inacceptable. » et exprime « l'intention de rester seul maître de sa gestion [en parlant du conseil] »¹⁴⁷⁶.

Et en effet, un tour de clé dans l'organisation et la gestion de la société à Saint-Hilaire-Saint-Florent est réalisé par Raymond de Luze. Le voyage de Londres est en outre l'occasion d'astreindre les Bishop & Sons à respecter leur contrat alors qu'ils sont toujours dans de graves difficultés.

1.2. L'agonie des agents Bishop & Sons (1904-1909)

1.2.1. Une situation financière toujours compliquée, des affaires en baisse

Raymond de Luze a la charge de surveiller la situation de Bishop & Sons à la fin de l'exercice 1904 mais d'ici le 31 octobre 1904, il doit obtenir un premier versement pour l'amortissement de leur dette au 30 avril 1904 et éviter de

¹⁴⁷⁵ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 avril 1904.

¹⁴⁷⁶ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 avril 1904.

passer la dette en perte pour ne pas réduire les bénéfiques Ackerman-Laurance¹⁴⁷⁷.

Avec le conseil d'administration, il refuse quasiment toutes les dépenses que souhaitent engager Bishop & Sons : par exemple, la proposition de publicité par projection lumineuse sur les rideaux des théâtres londoniens pour 120£ par an est rejetée¹⁴⁷⁸. En avril 1904, les principaux agents de Londres règlent des créances de la Tokenhouse envers d'autres maisons ; ils ont quelques ressources pour commencer à rembourser les dettes à l'entreprise saumuroise. Sidney Bishop, à l'origine du fiasco de la Tokenhouse, est même récompensé de ses efforts par une augmentation de ses appointements de 40 à 50£. Avec John Nathaniel Bishop, son père, ils appuient Raymond de Luze dans sa volonté de se présenter aux Gilbey au Panthéon en avril 1904 et ils ont joué une fois encore le rôle d'intermédiaire pour préserver les relations franco-anglaises de la société. Les Bishop retrouvent en partie de leur aura auprès des administrateurs. En avril 1904, quelques projets publicitaires sont approuvés : les Bishop disposent d'un budget de 1 000 £ pour faire de la publicité sur des couteaux, dans des brochures et dans les journaux illustrés et spécialisés dont *Black & White*, *Modern Society*, *The Caterer* et *The Lancet*¹⁴⁷⁹. La stratégie n'a pas changé : la publicité est ciblée sur les professionnels de l'hôtellerie, de la restauration et du milieu médical par voie de presse. En août 1904, le conseil d'administration encourage Sidney Bishop à effectuer un voyage commercial au Danemark par la prise en charge de la moitié de ses frais afin de placer les produits Ackerman-Laurance avec l'agent danois Heering¹⁴⁸⁰. La Compagnie continue d'aider financièrement les Bishop malgré les dettes de la Tokenhouse & Cie qui s'élèvent encore à 400 £ car les agents ont fait un effort : la dette a diminué de 32 000 F entre janvier 1902 et novembre 1904 ; les factures commencent à rentrer et les affaires reprennent au profit de la maison Ackerman-Laurance¹⁴⁸¹.

¹⁴⁷⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 et 12 janvier 1904.

¹⁴⁷⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 février 1904.

¹⁴⁷⁹ *The Caterer* est un magazine culinaire destiné principalement aux professionnels de la restauration tandis que *The Lancet* est une revue médicale hebdomadaire fondée en 1829. Ces deux revues existent encore de nos jours. ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 19 avril 1904.

¹⁴⁸⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 août 1904.

¹⁴⁸¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 et 29 novembre 1904.

Ces premiers signes de reprise sont appuyés par un voyage de Raymond de Luze en février 1905 pour relancer le marché auprès de Bishop & Sons mais également auprès de l'agent de Liverpool Anderson & Cie car les expéditions de caisses de Brut et de Dry-Royal ont chuté de 1902 à 1904 alors qu'elles avaient tendance à augmenter entre 1897 et 1900¹⁴⁸². Malgré le manque de données pour 1905, au mois de juin, Raymond de Luze se trouve satisfait de la « bonne marche » des agents Bishop & Sons¹⁴⁸³. En 1904, Bishop importe moins de 1 000 caisses de Brut-Royal et 1 500 caisses de Brut-Royal contre presque le double en 1902. Les expéditions en 1906 sont toutefois supérieures à 1904.

En janvier 1906, le conseil d'administration de la Compagnie demande à Bishop & Sons de se concentrer sur la vente des vins mousseux et de cesser la vente des marques « fictives » de Porto, Xérès Bourgogne, Cherry Whisky, Banana Liquor qu'ils ont créé, ce qui est approuvé par les agents de Londres. Ces derniers renouent avec la vente des Royal en 1906 mais un événement familial tragique vient briser les espoirs du plus ancien agent de la maison Ackerman-Laurance.

1.2.2. Mort d'un fils, survie d'un père

Le 10 avril 1906, le fils aîné de John Nathaniel Bishop, Sidney Harold Bishop, meurt prématurément à Londres à l'âge de 36 ans « dans toute la force de son intelligence et de son activité »¹⁴⁸⁴. Raymond de Luze et Ludovic de Laulanié sont envoyés auprès de son père et assistent aux obsèques du « Son & Partner »¹⁴⁸⁵. La mort soudaine de Sidney Bishop est un coup dur pour l'agent et pour la Compagnie. Dès le 23 avril, John N. Bishop tient toutefois à assurer « Louis Ackerman » que « les intérêts de la société ne souffriront pas de cette mort ». Cependant, le décès du fils et associé met fin à la maison Bishop & Sons qui redevient John N. Bishop. Raymond de Luze repousse son voyage prévu en Amérique et il est envoyé quelques jours plus tard afin d'aider à liquider

¹⁴⁸² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 février 1905.

¹⁴⁸³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 juin 1905.

¹⁴⁸⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁴⁸⁵ « Fils et associé ». ADML, Fonds A-L, 222J905, Correspondance des administrateurs, lettre de John N. Bishop & Sons à Monsieur Louis Ackerman, 23 avril 1906. ADML, Fonds A-L, 222J1361, Délibérations du conseil d'administration, 23 avril 1906.

l'ancienne société et procéder à la création d'une nouvelle « affaire considérée comme plus importante » selon le registre des délibérations du conseil d'administration. De plus, la police d'assurance vie de 1 000 £ contractée par Sidney Bishop au bénéfice de la Compagnie pour remboursement de sa dette est « exigible au crédit du compte consolidé de J. N. Bishop & Sons »¹⁴⁸⁶.

Auparavant, la liquidation de Bishop & Sons implique la vérification des livres ; les dettes sont importantes : 380 £-2 sch-11 p de mauvaises créances générales et 165 £-11 sch- 7p. de dettes d'Arthur Bishop transférés au compte de J. N. Bishop. Des désaccords surviennent sur la manière d'établir l'inventaire de liquidation¹⁴⁸⁷. C'est en effet la maison Ackerman-Laurance qui se substitue à Bishop & Sons dans la liquidation via le mandataire Elpick à Londres. Raymond de Luze effectue plusieurs voyages afin de la réaliser rapidement et pour créer le contrat d'agence et l'association qu'il a proposé entre messieurs Anderson & Cie de Liverpool et J. N. Bishop de Londres : « Il a fallu faire la liquidation de l'ancienne agence et en créer une nouvelle, en recherchant ce double but de conserver le nom et l'expérience de l'ancien *governor* et de lui adjoindre un associé qui put lui rendre tout ce que la mort venait de détruire si malheureusement. Surtout il fallait faire vite. La clientèle ne sait pas attendre (...) »¹⁴⁸⁸.

L'ensemble des mesures prises par Raymond de Luze est approuvé en octobre 1906 : les dettes d'Arthur Bishop et les créances douteuses sont maintenues au compte des débiteurs ; le débit de Sidney et John Bishop est transféré au débit du compte consolidé Ackerman-Laurance et le père demeure responsable du déficit de la liquidation devant la Compagnie des vins mousseux ; le stock de marchandises est repris en majorité par Bishop et Anderson « au prix de facture », le reste est vendu ; l'ensemble du matériel et mobilier est repris et une commission de 2% est allouée aux associés et agents londoniens dans le recouvrement des créances. Il résulte des inventaires et de la liquidation que le montant total des créances s'élève à 105 600 F¹⁴⁸⁹. Cette dette considérable est finalement portée au compte des pertes et profits, ce qui réduit le bénéfice net à 102 644,48 F, soit une diminution de 72% par rapport à 1905 ; cela entraîne

¹⁴⁸⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 avril 1906.

¹⁴⁸⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 octobre 1906.

¹⁴⁸⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁴⁸⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 27 novembre 1906.

l'absence total de versement de dividendes aux actions de priorité sur les bénéfices nets, sauf l'intérêt fixe, ceux aux actions ordinaires et réduisent les frais de gestion.

C'est un sacrifice qui est approuvé par W. & A. Gilbey car « l'agence de Londres est aujourd'hui bien debout avec deux hommes nos amis depuis de longues années, dont l'honorabilité, l'expérience, la valeur commerciale sont reconnues de tout le commerce des vins en Angleterre »¹⁴⁹⁰. Le non-versement du dividende sur le bénéfice net aux actions de priorité est moins bien accepté par quelques actionnaires qui s'étonnent « que la maison Ackerman-Laurance ne payait pas son dividende » alors que les réserves constituées sur une partie de ces dividendes sont importantes¹⁴⁹¹. Un actionnaire de Montreuil-Bellay fait ainsi remarquer que « (...) la mesure était très sage mais je me demande au bénéfice de qui ce fond a été constitué puisque dans les années moins bonnes il n'est pas employé en notre faveur... »¹⁴⁹².

Au mois de juin 1907, après huit mois d'association, Bishop & Anderson parviennent à obtenir un bénéfice de 1 020 £-6s.-5p. et reçoivent 200 £ d'allocations¹⁴⁹³. Ils renouent avec une politique active de publicité en Grande-Bretagne et proposent de nouveau l'envoi de brochure auprès des médecins, des hôtels et des restaurants. La brochure contiendrait la liste des marchands de vins de Royal, un article paru dans le *Times* et l'extrait de « l'ancienne brochure *Une industrie à connaître* » accompagnée de photographies, le tout pour un coût de 70 £, ce qui est approuvé par le conseil d'administration¹⁴⁹⁴. En décembre 1908, John N. Bishop transfère les bénéficiaires de sa police d'assurance vie de 1 000 £ au profit de la maison Ackerman-Laurance. Son décès survient le 21 août 1909 après presque quarante années de collaboration avec la maison Ackerman-Laurance¹⁴⁹⁵. John Nathaniel Bishop puis Bishop & Sons ont grandement participé au développement des affaires au Royaume-Uni et dans le monde car nombre d'agents d'Amérique du Nord et des colonies britanniques en Asie et Océanie

¹⁴⁹⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁴⁹¹ ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre d'Émilie Godet à Monsieur Louis Ackerman, 16 juillet 1907.

¹⁴⁹² ADML, 222 J 905, Fonds A-L, Correspondance des administrateurs, lettre d'un actionnaire à Monsieur Louis Ackerman, 21 février 1907.

¹⁴⁹³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 juin 1907.

¹⁴⁹⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1908.

¹⁴⁹⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 septembre 1909.

sont en étroite relation avec Bishop. La société est de nouveau liquidée. L'agence est confiée à Anderson qui s'associe avec Tapp.

La mort du fils puis du père Bishop sonnent le glas du réseau de commercialisation familial construit par Louis-Ferdinand Ackerman depuis Saint-Hilaire-Saint-Florent au lendemain de la mort de son propre père. Les membres de la famille Bishop de Londres sont devenus au fil des années les premiers partenaires, agents et alliés de la maison de vins mousseux. La compagnie perd son agent historique Outre-Manche et Louis-Ferdinand Ackerman perd un associé et un ami de longue date, présent dans toutes les épreuves entrepreneuriales et familiales. Malgré la prime de 1 000 £ de l'assurance vie de Bishop, la société est lésée car les administrateurs ont bien conscience qu'il sera désormais difficile de retrouver le même niveau d'implication des agents de Londres dans la vente des vins mousseux.

Enamont, Raymond de Luze a, depuis 1904, commencé à transformer la production et la commercialisation des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance afin de diversifier les qualités au-delà des marques Brut-Royal et Dry-Royal.

2. Des changements pour des résultats contrastés sous Raymond de Luze

Lorsque Raymond de Luze devient de fait directeur en place de Paul Aubert en février 1904, des changements dans la production comme dans la commercialisation sont envisagés pour anticiper les bouleversements. Le nouveau directeur doit préparer la société à faire face aux conséquences du départ d'Aubert sur l'état des ventes, notamment avec le principal client, la maison W. & A. Gilbey qui se méfie de Raymond de Luze¹⁴⁹⁶. Il travaille par ailleurs à palier la baisse des ventes et les difficultés financières des agents Bishop & Sons. Enfin, il recherche des voies alternatives à la dépendance aux

¹⁴⁹⁶ « Nos administrateurs délégués n'ont plus leur entrée chez notre client, le meilleur, qui absorbe à lui seul plus d'un quart de notre publicité. L'absence et surtout le deuil de Monsieur Paul Aubert empêchent Monsieur Raymond de Luze d'insister davantage ». ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 juillet 1904.

anciens partenaires anglais et des moyens de faire face à la concurrence sur le marché des vins mousseux de Saumur, de Champagne et de l'étranger. En amont comme en aval, Raymond de Luze apporte des modifications structurelles à la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur. Pourtant, les résultats en volumes comme en valeurs sont fortement contrastés.

2.1. Des changements à Saint-Hilaire-Florent : nouvelle direction et modification dans la production

2.1.1. Une nouvelle direction à l'administration de la compagnie

L'un des premiers actes de Raymond de Luze est l'ouverture d'un compte courant à la banque de France avec faculté d'escompte à la succursale de Saumur et tous pouvoirs pour lui-même, son frère et le sous-directeur Étienne Girault « d'opérer tous dépôts ou retraits de fonds, et signer toutes valeurs, traites, factures, chèques, bordereaux, déposer, retirer, transférer toutes valeurs en garantie d'escompte, souscrire tout engagement payable à la BDF [Banque de France] et approuver tous règlements de compte »¹⁴⁹⁷. C'est aussi par la Banque de France que la Compagnie obtient un crédit de 100 000 F pour l'achat de titres financiers des compagnies de chemins de fer, 150 obligations Orléans 3% « anciennes » et autant d'obligations P.L.M. « fusion anciennes » et ce, dans le but de spéculer et de réaliser une plus-value à partir des fonds en réserves¹⁴⁹⁸. Un an plus tard, 125 obligations de chaque sorte sont revendues avec une plus-value. Les opérations d'emprunts bancaires et de placements financiers par la Banque de France sont risquées : Louis-Ferdinand Ackerman met ainsi l'équivalent de 168 000 F de ses titres détenus dans l'entreprise sur 50 actions des chemins de fer du Nord et 300 obligations « Est algérien » nominatives à disposition à la Banque de France en août 1905¹⁴⁹⁹. Raymond de Luze, comme Louis-Ferdinand Ackerman, veulent éviter l'émission de titres obligataires et donc d'intérêts sur la société anonyme ainsi qu'un recours aux banques ; ils

¹⁴⁹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 février 1904.

¹⁴⁹⁸ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 février 1904.

¹⁴⁹⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 29-31 août 1905.

recherchent des modes d'autofinancement, par la vente de titres ou par l'achat, c'est-à-dire le placement de sommes disponibles en titres financiers : 48 000 F en rente extérieure espagnole en août 1910, 50 000F en dix actions du Canal de Suez par la *Bank of England* en octobre 1910, six actions du Crédit Foncier en octobre 1913.

Ackerman et De Luze refusent en outre de continuer à adhérer au syndicat des vins mousseux de Saumur, créé sous l'impulsion de Paul Aubert, alors que deux maisons voisines adhérentes, Charbonneau & Lehou et Tessier & Cie, se donnent à l'imitation voire à la contrefaçon de leurs marques Royal¹⁵⁰⁰. En revanche, Raymond de Luze inscrit la compagnie dans plusieurs réseaux de syndicats et fédérations nationales : Fédération des industriels et commerçants français ; Fédération du commerce d'exportation ; Syndicat des débiteurs et liquoristes ; Syndicat national du commerce des vins et spiritueux de Franc : *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society*¹⁵⁰¹.

C'est sous Raymond de Luze que le conseil d'administration approuve en février 1904 le raccordement de l'établissement aux voies de la Compagnie des tramways saumurois pour le transport des marchandises entrantes et sortantes pour un coût de 6 000 F, compensé par les économies de main-d'œuvre, de temps et de volumes expédiés¹⁵⁰². Il étudie en outre un abonnement au téléphone depuis que le bureau de Saint-Florent est relié au réseau¹⁵⁰³. L'administrateur délégué souhaite que la compagnie modernise son site et matériel de production. Il fait assainir les caves, notamment celles d'expédition, par le creusement de nouveaux puisards pour laisser circuler l'air et faire entrer la lumière¹⁵⁰⁴. À la fin de l'année 1913, le conseil d'administration réfléchit à la technique du dégorgement à la glace par suite du manque d'ouvriers dégorgeurs et cherche des renseignements auprès des maisons de Champagne et à Paris par son voyageur Georges Leblanc, le fils du chef de caves. Cette technique permet une économie de main d'œuvre et de frais de remplissage estimée à 2 000 F par an, plus une réduction de la main d'œuvre et donc une baisse du coût de la main

¹⁵⁰⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 décembre 1905.

¹⁵⁰¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 février et 14 août 1906, 22 janvier 1907, 18 avril 1911.

¹⁵⁰² ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 février 1904.

¹⁵⁰³ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 mai 1904.

¹⁵⁰⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 juillet et 24 août 1904 ; 15 janvier 1910.

d'œuvre¹⁵⁰⁵. Le conseil est disposé dès mars 1914 à installer la machine mais réserve à une réunion ultérieure sa prise de décision¹⁵⁰⁶. L'entrée en guerre de la France en août 1914 impose le report de l'installation des machines pour le dégorgement à la glace¹⁵⁰⁷. Il en est de même pour le projet de transformation des bureaux et l'achat des cases à bouteilles car la crise financière ne permet plus leur financement¹⁵⁰⁸.

Raymond de Luze relance l'achat de vins pour fabriquer des cuvées en barriques à vendre à Paris pour le négoce et les débits de boisson¹⁵⁰⁹. En 1910, le conseil décide d'augmenter le prix de vente des marques Royal de 4 F la douzaine ce qui est accepté par tous, y compris les Gilbey, car la part de profit est augmentée : les frais généraux et le coût de la main d'œuvre restent stables mais face à deux années de mauvaises récoltes, le prix des vins est augmenté et les approvisionnements sont difficiles¹⁵¹⁰.

Le début de la guerre en 1914 rend les achats, les transports et les ventes plus difficiles. La fermeture du fabricant de caisses « Pilard » en raison de la guerre et du départ de son personnel oblige à les produire à Saumur auprès de Pasquier, un menuisier¹⁵¹¹. Les délais de paiements des vins, à cause de l'incertitude de la guerre, sont raccourcis, notamment dans les vignobles proches du front : les 300 hectolitres de vins blancs de raisins noirs de l'Aube à 45 F l'hectolitre sont à payer demi-comptant pour une demi-livraison ; les 140 pièces de vins de Bourgogne à 200 F pièce, prix élevé, sont à payer comptant¹⁵¹². L'approvisionnement en bouteilles est compliqué « car les verreries se trouvent en territoires envahi », « menacées de destruction ou de manque de matériaux et de personnel pour fabriquer » mais la Compagnie souhaite acheter en octobre 1914 100 000 à 200 000 bouteilles et autant de demi-bouteilles à Fourmies, 75 à 100 000 et 100 à 200 000 demi-bouteilles ainsi que 50 000 quarts à Reims¹⁵¹³. Le mois suivant, devant le manque d'approvisionnement en bouteilles, le conseil

¹⁵⁰⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 novembre 1913.

¹⁵⁰⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 mars et 16 avril 1904.

¹⁵⁰⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1904.

¹⁵⁰⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 juin 1914.

¹⁵⁰⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 septembre 1904.

¹⁵¹⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1910.

¹⁵¹¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1914.

¹⁵¹² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 octobre 1914.

¹⁵¹³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 octobre 1914 ; ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

d'administration décide de réduire l'importance des cuvées et de limiter les achats de vins blancs¹⁵¹⁴. Pourtant, les administrateurs souhaitent faire un approvisionnement massif car les prix sont avantageux, les propriétaires souhaitant disposer rapidement de liquidités¹⁵¹⁵.

Le contexte de guerre rend toutefois difficile la prise de décision, la détermination de la quantité et la fixation des prix ; la possibilité de concrétiser les achats est incertaine. Les administrateurs essaient de continuer à obtenir les vins des crûs des vignobles des années précédentes, dans les mêmes proportions, mais les achats se font surtout sur les vignobles de Vouvray et d'Anjou. Les achats tardifs de bouteilles, en février 1915, se portent sur des bouteilles d'occasions pour les demies et les quarts à Paris et jusqu'à Londres¹⁵¹⁶.

2.1.2. Une autre organisation du travail

En mai 1904, le conseil d'administration réduit le temps de travail quotidien de ses ouvriers et ouvrières en passant de 11 à 10 heures par jour en été et augmente les salaires tout en gardant le même coût de 12 centimes de main d'œuvre par bouteilles et demi-bouteilles à répartir¹⁵¹⁷. Pour se faire, il en modifie le calcul du coût par poste et la répartition avec une diminution de 2 centimes sur la mise en bouteilles mais une augmentation d'un centime par façon sur pointe et autant sur l'emballage¹⁵¹⁸.

Près de dix ans plus tard, en 1913, Raymond de Luze est poussé par plusieurs ouvriers à une augmentation générale des salaires, « motivé par la cherté de la vie »¹⁵¹⁹. Afin d'éviter une « crise de la main d'œuvre », c'est-à-dire une grève, le conseil se trouve obligé de donner son approbation à la mise en place de primes annuelles dont le montant est déterminé par ancienneté et par

¹⁵¹⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 novembre 1914.

¹⁵¹⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵¹⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 février 1915.

¹⁵¹⁷ ADML, 222 J 1360, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 mai 1904.

¹⁵¹⁸ Répartition précédente : mise en bouteille 0,06F ; façon sur pointe 0,02F ; dégorgement 0,03F ; emballage 0,01F. Nouvelle répartition : mise en bouteilles 0,04F ; façon sur pointe 0,03F ; dégorgement 0,03F ; emballage 0,02F. ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 4 octobre 1904.

¹⁵¹⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 1^{er} février 1913.

catégories¹⁵²⁰. Le Tableau 39 résume le projet de primes annuelles et permet de comprendre l'organisation et la hiérarchie ouvrière dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur à la veille du conflit mondial : une première catégorie rassemble les ouvriers à temps complet et les contremaîtres ; une deuxième réunit les « demi-ouvriers » et une troisième les manœuvres, essentiellement des femmes et les enfants. Raymond De Luze prévoit une dépense supplémentaire de 3 000 à près de 7 000 F par an sur la masse salariale. La progression annuelle de la prime par ancienneté de la troisième catégorie, des femmes et des enfants, est inégale par rapport aux deux autres : elle est limitée à 15 F d'année en année contre 20 F pour la deuxième et 25 F pour la première catégorie.

Tableau 39 : Projet de primes annuelles des ouvriers et ouvrières à partir du 31 décembre 1913

	Une année	2 années	3 années	Par année +	Limite
1 ^{ère} catégorie	30	50	75	5/an	150
2 ^{ème} catégorie	25	40	60	4/an	120
3 ^{ème} catégorie	20	35	50	3/an	100

Source : ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 1^{er} février 1913.

2.1.3. Des volumes de production plus faibles et une diversité des qualités

Sous l'administration de Raymond de Luze, la création de cuvées et la mise en bouteilles ne sont plus systématiquement annuelles. La Compagnie achète des vins tous les ans mais dans des quantités, des proportions et des prix qui varient fortement d'une année à l'autre ; en revanche, il y a plusieurs années où elle ne crée pas de cuvées ou ne tire pas le vin en bouteilles voire n'effectue pas les deux dans la même année. Le graphique en Annexe 24 : Volume de

¹⁵²⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913.

production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914 montre qu'en 1903 et 1907 il n'y a pas de création de cuvées mais les informations des délibérations du conseil d'administration démontrent par ailleurs qu'il n'y a pas de tirage en 1903 alors qu'en 1907 le tirage est « le plus considérable que la maison n'ait jamais fait. C'était une heureuse inspiration car les vins de 1906 n'étaient pas chers et ils se révèlent aujourd'hui de qualité tout à fait supérieure ». Cet important tirage entraîne une augmentation du coût de la main d'œuvre de 21% par rapport à 1906¹⁵²¹. En 1906, la maison Ackerman-Laurance achète en grande quantité des vins et ne crée qu'une cuvée de vins mousseux ordinaires ; elle ne fait pas de tirage et met le reste des achats en réserve. Les données sur les tirages et les cuvées montrent une baisse globale du volume de production de vins mousseux, au détriment des vins Royal. Cette baisse du volume de production fait suite à celle des ventes devenues plus difficiles en Angleterre mais sert aussi à diversifier les qualités de vins mousseux produits.

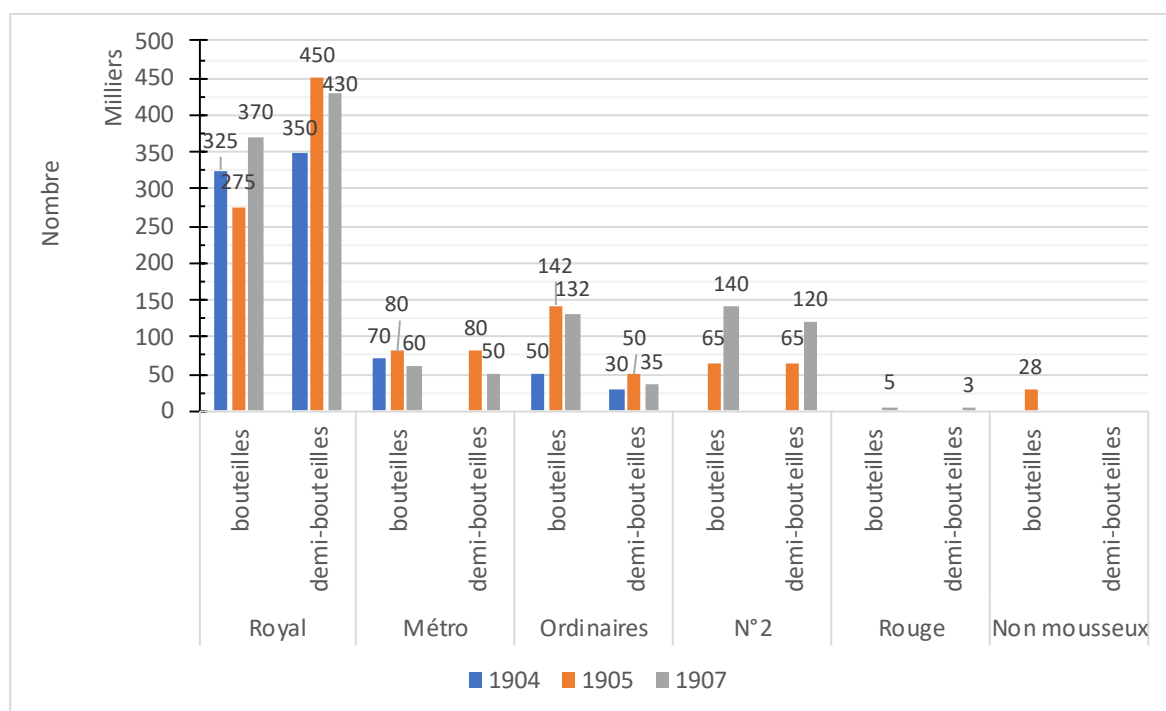
Le conseil d'administration détaille ses projets de tirage en 1904, 1905, 1907, 1911 et 1915 : seules les données de 1904, 1905 et 1907 sont exploitables, réunies dans le Graphique 33. Le tirage des cuvées en bouteilles et demi-bouteilles a tendance à augmenter sur ces trois années sauf la cuvée Métro. Les variations les plus importantes touchent la cuvée « Royal » mais les cuvées ordinaires et secondaires ne sont pas en reste. Le tirage de la cuvée Royal en demi-bouteilles est toujours supérieur de quelques milliers à celui en bouteilles sauf en 1905 où il est lui 1,6 fois supérieur. Pour les autres cuvées, le tirage en bouteilles est égal ou supérieur à celui en demi-bouteilles. L'impression d'augmentation des tirages sous Raymond de Luze doit être nuancée, car outre que ces données se limitent à trois années discontinues, le conseil d'administration décide de ne pas faire de mise en bouteille en 1903, 1906, 1908 et 1910 ; les tirages de 1909, 1911 et 1913 sont faibles, concentrés sur quelques cuvées non supérieures pour un total de moins de 50 000 bouteilles. De plus, les données du Graphique 33 sont des projections de tirage et non les chiffres réels.

Si le conseil d'administration, sous l'influence de Raymond de Luze, décide de ne pas faire de tirage ou en très faible quantité, c'est en général parce-que la qualité des vins est jugée insuffisante, que le stock de vins mousseux en

¹⁵²¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 4 février 1908.

bouteille est abondant ou que l'approvisionnement en bouteilles vides est difficile, comme c'est le cas à l'hiver 1914-1915. Les achats annuels viennent conforter les réserves et les cuvées pour des années de forts tirages. C'est dans une logique similaire mais pour des facteurs différents que la fabrication de cuvées n'est pas systématique. L'étude de l'évolution de leur volume traduit sensiblement le volume de production de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance de 1904 à 1914.

Graphique 33 : Projets de tirage des cuvées en 1904, 1905 et 1907
 Source : ADML, 222 J 1360-1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, décembre 1903-janvier 1905-juin 1907.



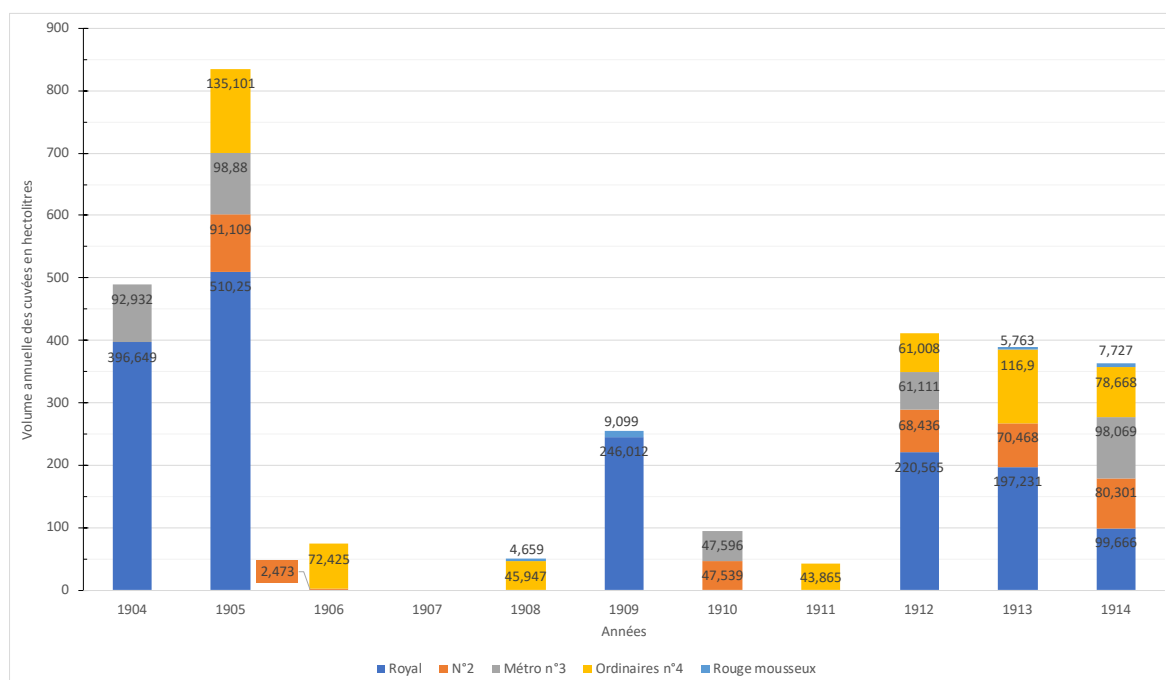
Dans le Graphique 34, la compagnie produit sous Raymond De Luze annuellement quatre voire cinq cuvées, sauf entre 1906 et 1911. Sur cette période, le volume annuel de cuvées fabriquées est très faible, de 50 à 100 hectolitres environ alors que la moyenne générale de 1899 à 1914 est de 307 hectolitres : la Compagnie crée seulement quelques dizaines d'hectolitres de cuvées ordinaires, sauf en 1910 où elle est substituée par moitié cuvée n°2 et moitié cuvée métro. L'exception est l'année 1909, car après trois années sans fabrication de nouvelles cuvées de Royal, les administrateurs décident d'en créer

près de 250 hectolitres, ce qui demeure faible relativement aux volumes de début de siècle.

En 1904, le volume total de cuvées fabriquées est de près de 490 hectolitres, ce qui est proche des quantités des années précédentes : la cuvée « Royal » représente 81% du volume total, l'une des plus fortes proportions avec l'année 1909. De plus, en 1904, seule une cuvée de 92 hectolitres de « Métro n°3 » est produite. En 1905, l'année des pleins pouvoirs à Raymond de Luze, le volume total de cuvées de vins mousseux fabriqué augmente de 70% par rapport à 1904 avec plus de 835 hectolitres. La cuvée de Royal représente alors 61% des volumes et plus de 510 hectolitres, mais c'est 20 points de moins qu'en 1904 ; cette baisse s'explique par la création de trois autres cuvées : plus de 91 hectolitres de n°2, 98 hectolitres de Métro n°3 et surtout 135 hectolitres d'ordinaires.

De 1906 à 1908 puis en 1910 et 1911, les administrateurs rompent avec la politique de la fabrication annuelle de cuvées ; ils réduisent en conséquence les quantités de vins achetées, stockent et puisent dans les réserves de vins en fûts pour faire les cuvées et de vins en bouteilles pour la commercialisation. Certes, la cuvée de Royal continue de dominer en volume, de 300 à 400 hectolitres soit 60 à 80% du volume des nouvelles cuvées, mais c'est de moins en moins vrai à la fin de la période. En 1912 et 1913, elle représente la moitié du volume de nouvelles cuvées puis seulement 27% en 1914 : les tensions européennes puis l'entrée effective dans la Première Guerre mondiale forcent les administrateurs à acheter des vins de petites qualités de vignobles proches, et à produire toutes les cuvées dans des proportions à peu près égales, avant que les hostilités coupent toute possibilité d'approvisionnement. Les quantités achetées sont cependant réduites, en prévision d'une baisse des moyens de commercialisation et de la consommation : moins de 400 hectolitres de cuvées produites. Le volume de « Royal » fabriqué demeure encore le plus important malgré sa petite centaine d'hectolitres alors que les autres cuvées de vins, secondaires et ordinaires, ont tendance à augmenter en volume. Globalement, sous Raymond de Luze, la proportion des cuvées secondaires et ordinaires a tendance à augmenter, ce qui traduit une politique de diversification dans la production afin de pousser la vente de vins mousseux de petite qualité aux côtés des Royal et ainsi toucher un consommateur plus modeste mais un marché plus large.

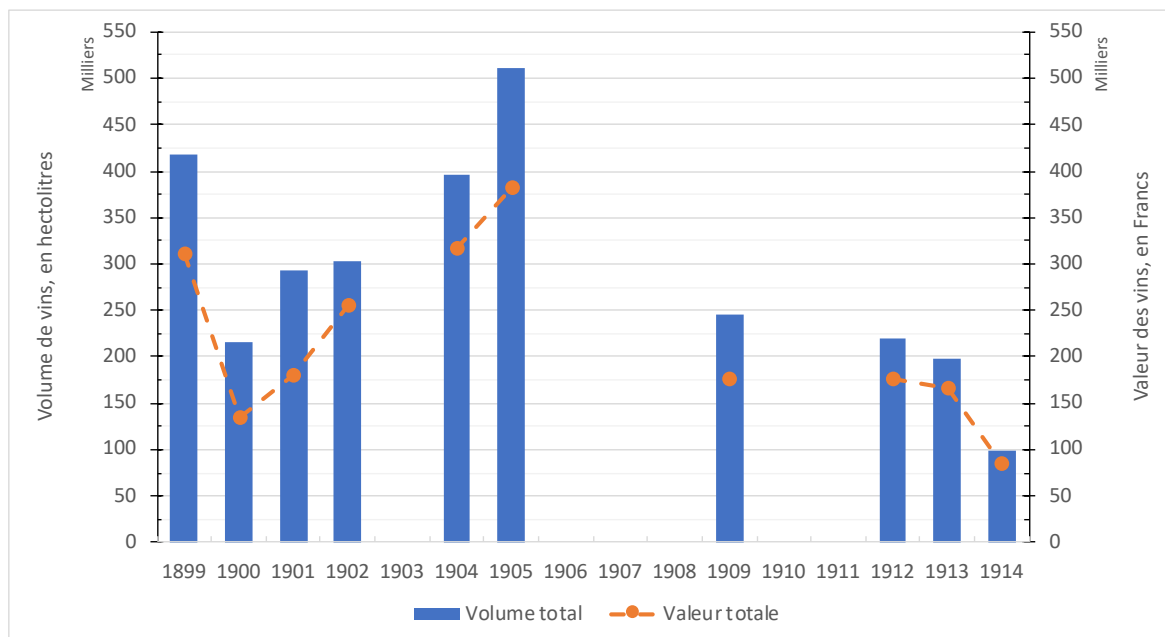
Graphique 34 : Volume annuel des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1354-55-47, Fonds A-L, Bilan des nouvelles cuvées, 1904-1914.

Malgré l'augmentation en volumes des cuvées de vins mousseux secondaires, la cuvée « Royal » reste la première de la société sous Raymond de Luze. Cependant, la valeur totale des vins de la cuvée Royal par rapport au volume a tendance à augmenter, ce qui signifie que le prix d'un litre de cuvée de Royal augmente, surtout à la veille de la Première Guerre mondiale (Graphique 35). En 1899, 1900 et 1901, le prix au litre varie de 0,61 à 0,74 F alors qu'en 1904, 1905 et 1912-1914 il est de 0,75 F à 0,85 F. Dans le Graphique 35, nous remarquons que les marques orange relatives à la valeur des vins sont proches du sommet des histogrammes bleus relatifs au volume des vins en 1904, 1909 et de 1912 à 1914. Il y a un précédent en 1902 sous Paul Aubert où le prix du litre est fort, 0,84 F ; au contraire, en 1905 sous Raymond de Luze, le volume de cuvées de Royal augmente de plus de 100 hectolitres par rapport à 1904 soit une hausse de près de 29% mais la valeur n'augmente que de 20%. En 1905, c'est l'un des plus gros écarts entre le volume total et la valeur totale et pourtant le prix au litre reste élevé, près de 0,75 F.

Graphique 35 : Évolution des volumes en hectolitres et valeurs en francs de cuvées de Royal, 1899-1914



Source : ADML, 222 J 1353-54-47, Fonds A-L, Dossiers de bilans et inventaires, Bilan des cuvées, 1899-1914.

2.2. La recherche de voies alternatives dans la commercialisation

2.2.1. Organisation

a) Consolider le réseau d'agents

Lorsque Raymond de Luze prend officiellement la direction de la société, la situation commerciale des vins Ackerman-Laurance au Royaume-Uni est en question. Raymond de Luze prend le contrepied de son prédécesseur et refuse presque toutes les offres de publicités envoyées à la Compagnie. Il souhaite revoir l'ensemble des contrats avec les agents et récupérer la main sur la politique publicitaire, d'autant que les échanges avec les hommes du Panthéon sont limités. Raymond de Luze voyage alors beaucoup pour rencontrer les acteurs du réseau de commercialisation et discuter des contrats et des offres.

Le conseil d'administration décide en juillet 1904 d'axer la publicité uniquement sur le Dry-Royal après un constat dressé par les agents de la confusion dans la publicité entre le Dry-Royal et le Brut-Royal par les clients qui ne savent quoi acheter¹⁵²². Tous les textes dans les journaux et les revues anglaises sont alors modifiés¹⁵²³. Au printemps 1905, Ludovic de Laulanié est chargé « d'augmenter les rapports avec le Panthéon », un an après l'assemblée générale houleuse de février 1904 et quelques mois après la mort de Paul Aubert¹⁵²⁴.

En 1905, De Luze fait un état des agences de la maison dans le monde. Il cherche à établir un contrat dans la ville de Yokohama au Japon via des agents anglais, Messerlaw et Haim, et subventionne pour 1 000 F par an pendant deux ans la visite de clientèle et l'introduction des marques en Suisse via l'agent Freund de Montreux en avril 1905. Il revoit aussi les contrats au Chili avec l'agent Ponsot et accorde 100 £ à l'agent Douglas au Canada pour la publicité afin de soutenir les ventes en mai 1905. Un nouveau contrat est établi pour les îles anglaises de Jersey et Guernesey ; une agence est mise entre les mains de Norman en Suède tandis que des pourparlers pour une agence au Mexique sont en cours en juin 1905¹⁵²⁵. Au Danemark, l'agent de Copenhague, Heering, recruté via les agents Bishop & Sons, et surtout Sidney qui a voyagé dans les pays d'Europe du Nord, est soutenu pour faire la publicité pour les vins Ackerman-Laurance dans les journaux danois à l'occasion des fêtes de Noël, à hauteur de 300 F¹⁵²⁶. En février 1906, Raymond de Luze voyage à Nice puis en Italie où, avec les agents, il visite la clientèle à Gênes où il place le Dry-Royal dans les hôtels ainsi qu'auprès d'un acheteur qui les commercialise à Milan et Turin¹⁵²⁷. En août, il fait signer des contrats à Pfiesser et Cie de Bordeaux pour l'agence au Mexique, à Cuba et dans toute l'Amérique du Sud puis à Phipson & Cie de Bombay pour toutes les Indes anglaises et résilie ceux des agents de ces pays et villes¹⁵²⁸. En octobre 1906, le contrat avec messieurs Mouquin pour la

¹⁵²² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 juillet 1904.

¹⁵²³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 2 septembre 1904.

¹⁵²⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril 1905.

¹⁵²⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril-23 mai-10 juin-17 juillet 1905.

¹⁵²⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 novembre 1905.

¹⁵²⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 13 février 1906.

¹⁵²⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 14 août 1906.

vente des Brut-Royal et Dry-Royal dans la ville et l'État de New-York est renouvelé mais De Luze souhaite négocier afin d'obtenir la vente pour l'ensemble des États-Unis¹⁵²⁹.

L'administrateur se concentre dans le même temps sur la France et ses colonies. Il se rend à Nice auprès de l'agent Portal pour inscrire les noms de la maison en lettres blanches sur les vitrines des marchands de vins « comme Moët et Chandon ». Il révisé les contrats à Tunis et Alger et renforce le placement des vins sur les cartes des restaurants à Monte Carlo, à l'Hermitage, « restaurant en vogue de la côte ». Il augmente les appointements du placier de l'agent Marre à Paris¹⁵³⁰. À Paris justement, Raymond de Luze veut fermer le dépôt du 3 rue Meyerbeer et résilier le contrat avec l'agent Marre, le confier à Le Gall & Cie, mais avec l'avis du conseil d'administration, il préfère attendre la fin du contrat en février 1907¹⁵³¹. Il met cependant fin, dès mai 1906, à la vente à l'unité des bouteilles de qualité B à 1,25 F à la clientèle bourgeoise et refuse de produire des vins à 1 F pour faciliter la vente des vins mousseux à Paris¹⁵³² ; en mars 1909, il autorise finalement l'agent de Paris à se fournir en vins à 1 F auprès d'une autre maison¹⁵³³. Il recherche par ailleurs activement des courtiers à Paris afin de vendre les vins en fûts¹⁵³⁴.

En 1907, l'administrateur délégué se concentre sur les agences et la publicité au Royaume-Uni et fait reproduire en brochure, à 30 000 exemplaires, un article du journal *Times* sur les « *sparkling wines* »¹⁵³⁵. À partir de l'été 1907, De Luze et De Laulanié préparent la participation de la maison Ackerman-Laurance à l'exposition internationale de Londres et, malgré l'impossibilité de vendre des vins, elle peut placer des échantillons et prendre des ordres. C'est également l'occasion de se rapprocher de la maison W. & A. Gilbey et tout particulièrement de Lord James Blyth qui dirige le Panthéon. Ce dernier conseille d'ériger un pavillon « comme la maison Moët », qui devient le modèle de maison de vins mousseux, en place de Veuve Clicquot sous Jean-Baptiste Ackerman,

¹⁵²⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 octobre 1906.

¹⁵³⁰ ADML, 222 J 1360-1361 Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 5 avril -18 mai 1904, 11 avril 1905.

¹⁵³¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 6 et 13 février- 1^{er} mars 1907.

¹⁵³² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 mai et août 1906.

¹⁵³³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 6 mars 1909

¹⁵³⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 3 juillet 1906.

¹⁵³⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 22 janvier 1907.

mais le conseil d'administration ne consent à le faire que si les vins Brut-Royal et Dry-Royal peuvent être vendus dans les bars de l'exposition dont la maison Lyons & Cie, bien connue par Ackerman-Laurance, est concessionnaire¹⁵³⁶. Dans la perspective de l'exposition, Raymond de Luze rencontre les Gilbey et « Monsieur Mandeix, président de la section Française » : il parvient à faire commander « 600 douzaines de [caisses] cuvée B par le Panthéon », soit 7 200 bouteilles environ¹⁵³⁷. Avec l'appui de Lord Blyth, De Luze obtient de plus la vente des vins mousseux dans les restaurants de l'exposition de Londres sans aucune concurrence des autres maisons de Saumur contre 100 £, ce qui représente une vente conséquente et une large publicité pour les Royal¹⁵³⁸.

L'investissement du conseil d'administration dans l'exposition internationale de Londres avec le concours de la maison W. & A. Gilbey a un double enjeu : soutenir la vente des « Royal » par la publicité offerte par le stand de l'exposition et la vente dans les restaurants ; renouer les relations commerciales avec le Panthéon. Si la position dans l'exposition est jugée mauvaise, l'affluence des visiteurs et la situation favorable des « Royal », ainsi que le « Grand Prix du Jury » encourageant les administrateurs à appuyer leur vente au Royaume-Uni via les agents Anderson et Bishop, les Gilbey ainsi que la publicité dans la presse car les vins mousseux Royal concentrent les efforts de publicité et constituent la première marque et la valeur ajoutée de la Compagnie¹⁵³⁹. Ainsi, la publicité axée sur les journaux illustrés est abandonnée en mars 1908 pour se porter sur les quotidiens les plus répandus à partir du 1^{er} avril¹⁵⁴⁰.

À Paris, le contrat avec Le Gall & Cie est révisé, à la baisse : le placement des vins auprès de la clientèle de détail et bourgeoise est réalisé par l'agent de la maison A. De Luze et fils de Bordeaux avec une forte commission de 0,5 F par bouteille de Royal livrée aux clients¹⁵⁴¹. Raymond de Luze mobilise son réseau

¹⁵³⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1907.

¹⁵³⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 octobre - 21 novembre 1907.

¹⁵³⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 novembre 1907.

¹⁵³⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 juin-25 septembre-22 octobre 1908.

¹⁵⁴⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 mars 1908.

¹⁵⁴¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 8 janvier 1908.

familial pour la commercialisation dans la capitale, comme il l'a fait pour plusieurs villes des États-Unis quelques années plus tôt.

Aux États-Unis, la baisse du droit d'entrée des vins mousseux de 25%, soit 6\$ par douzaine, intéresse tout particulièrement l'administrateur délégué mais ses projets sont sapés par l'augmentation des droits d'entrée en mai 1909¹⁵⁴². Le même mois, les administrateurs constatent une baisse des ventes par la maison W. & A. Gilbey et craignent en conséquence une baisse générale de la consommation sur le marché anglais, ce qui entraîne un voyage de Raymond de Luze en Angleterre pour accentuer la publicité¹⁵⁴³. Entre temps, plusieurs agences pour des territoires étrangers sont négociées : les Anglais Garner Quelch & Cie à Shanghai pour l'Extrême-Orient ; deux Français, Lortet et Faure de Paris, ont la représentation respective du Royaume de Siam en Asie du Sud-Est et de la côte Ouest d'Afrique où les influences et les colonisations françaises sont majoritaires tandis qu'un agent de Tunis à celle de la Tunisie¹⁵⁴⁴. En Amérique du Sud, le contrat avec Muller est renouvelé, sans allocation et avec un paiement sous commissions plus élevées tandis qu'en Chili et Bolivie les créances se règlent mais la situation monétaire de ces deux pays reste difficile¹⁵⁴⁵.

b) Défendre la vente des Royal sur les marchés de consommation

En 1910, le conseil d'administration se prépare à des difficultés sur les marchés de Paris, de Bruxelles et d'Angleterre. En Europe continentale, les administrateurs augmentent pourtant les prix de vente des vins mousseux, notamment les Royal de 4 F et les qualités B qui passent de 1,25 F à 1,26 F : un centime seulement, mais c'est suffisant pour susciter l'opposition de plusieurs agents et clients¹⁵⁴⁶. Au Royaume-Uni, la mort d'Édouard VII fait craindre des troubles dans les affaires, notamment des droits de douane plus élevés mais le principal agent de Londres, Anderson et Tapp, est félicité pour le développement

¹⁵⁴² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 février 1908-30 mai 1909.

¹⁵⁴³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 novembre 1909.

¹⁵⁴⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 septembre 1909.

¹⁵⁴⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 20 septembre 1909.

¹⁵⁴⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 avril 1910

des ventes et l'appréciation des marques Royal par la clientèle¹⁵⁴⁷. Avec ces agents, un grand projet publicitaire pour quarante panneaux de 20m² chacun, fabriqués à Paris et à mettre près des voies ferrées pour un coût total de 8 000 F est prévu. Ces panneaux seraient ensuite déclinés en tableaux-annonce à distribuer à la clientèle anglaise : l'objectif est de faire un grand coup de publicité sur le réseau de transport des chemins de fer Outre-Manche¹⁵⁴⁸.

À l'hiver 1911, Raymond de Luze part en voyage en Angleterre pour susciter des ordres dans le contexte du couronnement ; il va également présider le banquet de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* à Londres, un honneur qui lui a été réservé à l'occasion du centenaire de la maison Ackerman-Laurance : il espère ainsi contracter de nouvelles agences, soutenir les ventes des agents en place et obtenir de nombreuses commandes de Royal¹⁵⁴⁹. À la suite du banquet de Londres, il entame un autre voyage pour modifier les agences à Liverpool, en Ecosse et en Irlande en accord avec Anderson et Tapp ; il renouvelle par ailleurs les contrats avec des *trust* de l'hôtellerie comme les *Frederick's Hotels* et les restaurants Holborn et Frascati¹⁵⁵⁰. Avec un membre de la famille Gilbey, « H. N. », la compagnie souhaite en effet augmenter le placement des vins mousseux dans les restaurants et clubs de Londres sous le contrôle d'Anderson et Tapp contre commission à Gilbey pour chaque douzaine de vin vendue¹⁵⁵¹. De Luze parvient en outre à s'entendre avec le *managing director* de la *Midland Railway Company* pour de la publicité dans les hôtels et wagons-restaurants du réseau et être les seuls Saumur sur les *winelist*¹⁵⁵². Il veut exploiter la vitrine offerte par le banquet à Londres et le centenaire de la maison pour appuyer les ventes de Royal dans un contexte économique anglais morne.

En avril 1912, la grève des mineurs en Angleterre empêche son voyage à Liverpool et Dublin alors que les exportations sont en berne¹⁵⁵³. Au second semestre, c'est vers les marchés de l'Europe du Nord-est et septentrionale que se concentrent les efforts de commercialisation : le voyageur Georges Leblanc

¹⁵⁴⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 juillet 1910.

¹⁵⁴⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 décembre 1910.

¹⁵⁴⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 avril 1911.

¹⁵⁵⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 novembre 1911.

¹⁵⁵¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 décembre 1911.

¹⁵⁵² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 21 décembre 1901.

¹⁵⁵³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 11 avril 1912.

est envoyé à Copenhague, au Danemark, et à Stockholm, en Suède, pour stimuler les agences : il fait de même en Hollande, en Belgique et le nord de la France¹⁵⁵⁴.

En 1913, après plusieurs affaires d'utilisation des marques commerciales Royal à l'étranger par des maisons concurrentes, De Luze et Anderson les déposent légalement afin de mieux les protéger car « le dépôt antérieur est d'une valeur relative qui ne permet pas un usage exclusif de l'emploi des désignations Dry et Brut Royal »¹⁵⁵⁵. En réalité, des juristes anglais conseillent la modification du dépôt antérieur avec l'inscription du nom « Saint-Hilaire-Saint-Florent », un objet de réclamation des partenaires anglais qui souhaitent avoir le nom d'origine sur les étiquettes depuis plusieurs années. La modification des étiquettes est déposée au *Board of Trade* et une vérification au *Trade Marks Registry Office* même si le conseil d'administration ne juge pas, dans un premier temps, cette démarche nécessaire¹⁵⁵⁶. Le voyage de Raymond de Luze pour déposer les marques révèle par ailleurs la nécessité de supprimer les mots « marques déposées » sur le Royal car c'est « la prérogative exclusive de la Couronne », britannique¹⁵⁵⁷. Au mois de juillet 1913, les modifications sont visiblement réalisées sur les dépôts de marques Dry Royal et Brut Royal puisqu'elles sont protégées dans les colonies anglaises, au Canada et en Égypte. En février 1914, c'est aux États-Unis que le dépôt des marques Royal est renouvelé¹⁵⁵⁸.

En 1914, le premier semestre est prometteur pour la vente des Royal. Raymond de Luze participe de nouveau au banquet de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* et rencontre agents et clients¹⁵⁵⁹. « Le marché se tient et les affaires sont bonnes, preuve de la qualité et supériorité des vins Ackerman-Laurance » affirme Raymond de Luze au conseil d'administration en mai 1914 malgré le début d'une crise monétaire puis financière Outre-Manche et la crainte d'une baisse de la consommation¹⁵⁶⁰. Tous les pronostics de résultats sont

¹⁵⁵⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 26 juin-29 juillet-14 novembre 1912.

¹⁵⁵⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 23 décembre 1912.

¹⁵⁵⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 1^{er} février 1913.

¹⁵⁵⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 avril 1913.

¹⁵⁵⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 février 1914.

¹⁵⁵⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 16 avril 1914.

¹⁵⁶⁰ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 19 mai 1914.

toutefois rendus caducs par l'entrée en guerre et la mobilisation générale. Le conseil d'administration résume la situation le 25 août 1914 :

« Arrêt des affaires sur le continent, des transports par voies ferrées affectées à la mobilisation des troupes ; crise monétaire aggravée par le moratorium autorisant les banques à ne pas délivrer de fonds et prorogeant les échéances commerciales, aussi bien en Angleterre qu'en France, ralentissement du travail faut de commandes et en raison du départ d'une partie des ouvriers pour l'armée. Nous ferons de notre mieux pour parer aux difficultés qui pourront résulter pour nous de cet état de choses »¹⁵⁶¹.

Les agents de Londres Anderson et Tapp demandent alors 500 douzaines de caisses de Royal en entrepôt pour avoir un stock et alimenter la vente « en prévision de l'arrêt complet des transports ». D'autres demandent la prise en charge du prix de transport par Ackerman-Laurance, ce qui est refusé¹⁵⁶². L'exercice 1913-1914 accuse une perte de 120 000 F dû à la baisse des ventes, des valeurs de la bourse et donc des valeurs mobilières en portefeuille de la Compagnie. Le paiement du coupon de dividende intérêt fixe, payable normalement au 30 novembre, est repoussé à une date ultérieure¹⁵⁶³.

Toutefois, les dépenses pour la publicité augmentent en 1914 en Angleterre et surtout en France, au-dessus des sommes dépensées les cinq dernières années.

c) Les dépenses de publicité

Le Graphique 36 montre que de 1899 à 1914, les dépenses totales de publicités diminuent globalement. Au tournant du XIX^e et XX^e siècle, les dépenses de publicité augmentent avec la moitié pour l'Angleterre, plus du tiers pour l'Amérique et de 10 à 15% pour la France. Les marchés anglo-saxons concentrent près de 90% des dépenses de publicité entre 1899 et 1901. Entre 1902 et 1904, sous la direction de Paul Aubert puis la première année de Raymond de Luze, les dépenses totales de publicité diminuent de 4 à 5% par an mais les dépenses pour l'Angleterre augmentent et concentrent, à partir de 1902

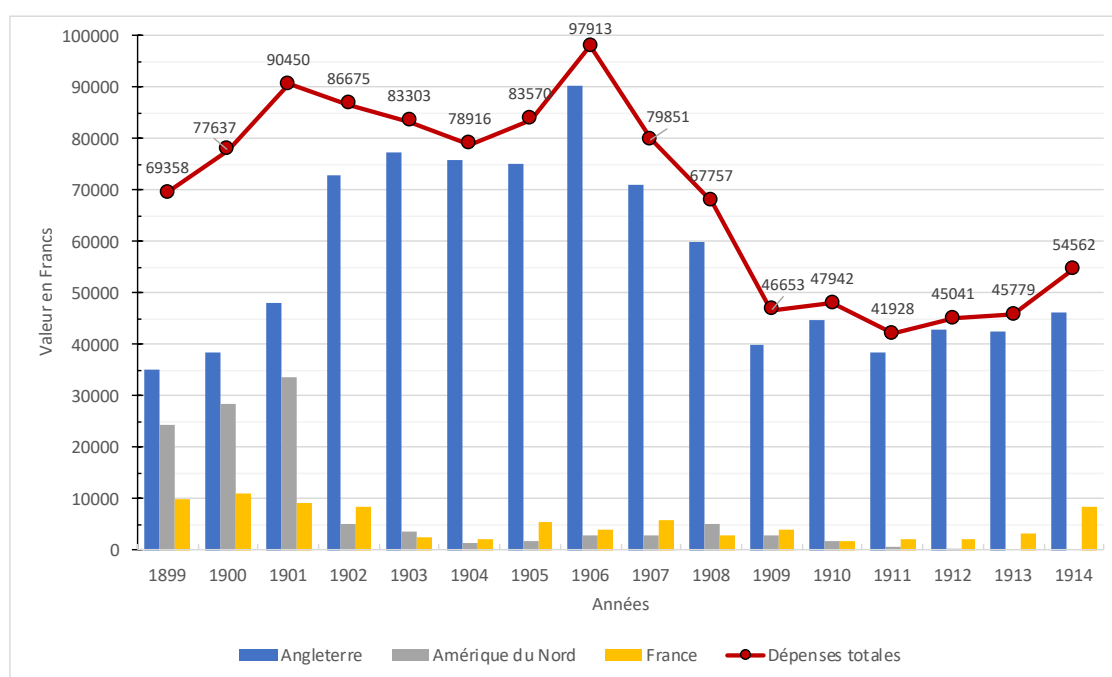
¹⁵⁶¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1914.

¹⁵⁶² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 août 1914.

¹⁵⁶³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 15 novembre 1914.

entre 84 à 96% des dépenses totales de la publicité, au détriment en valeur comme en proportion, de la publicité en Amérique et en France. En 1905 et 1906, Raymond de Luze augmente les frais de publicités : ils atteignent un record en 1906 avec 97 913 F. En 1907, 1908 et 1909, les coûts de publicité chutent et la part de l'Angleterre diminue de quelques points. De 1909 à 1913, ces coûts stagnent entre 40 000 à 50 000 F avec un retour de la part de l'Angleterre au-dessus de 90%. En 1914, ils franchissent le palier des 50 000 F pour s'établir à 54 562 F : fait intéressant, la France retrouve dans ces frais de publicité sa proportion de 15% contre 84% pour l'Angleterre. En outre, les dépenses pour l'Amérique ne cessent de diminuer depuis 1909 pour cesser en 1913 et 1914.

Graphique 36 : Évolution des dépenses de publicité de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1914



Source : ADML, 222 J 1146, Fonds A-L, Journaux de frais généraux, 1909-1914 ; 222 J 1353-54-47, Dossiers de bilans comptables et inventaires, 1899-1914.

2.2.2. Volumes et natures des vins mousseux expédiés

a) Expéditions globales de 1904 à 1914

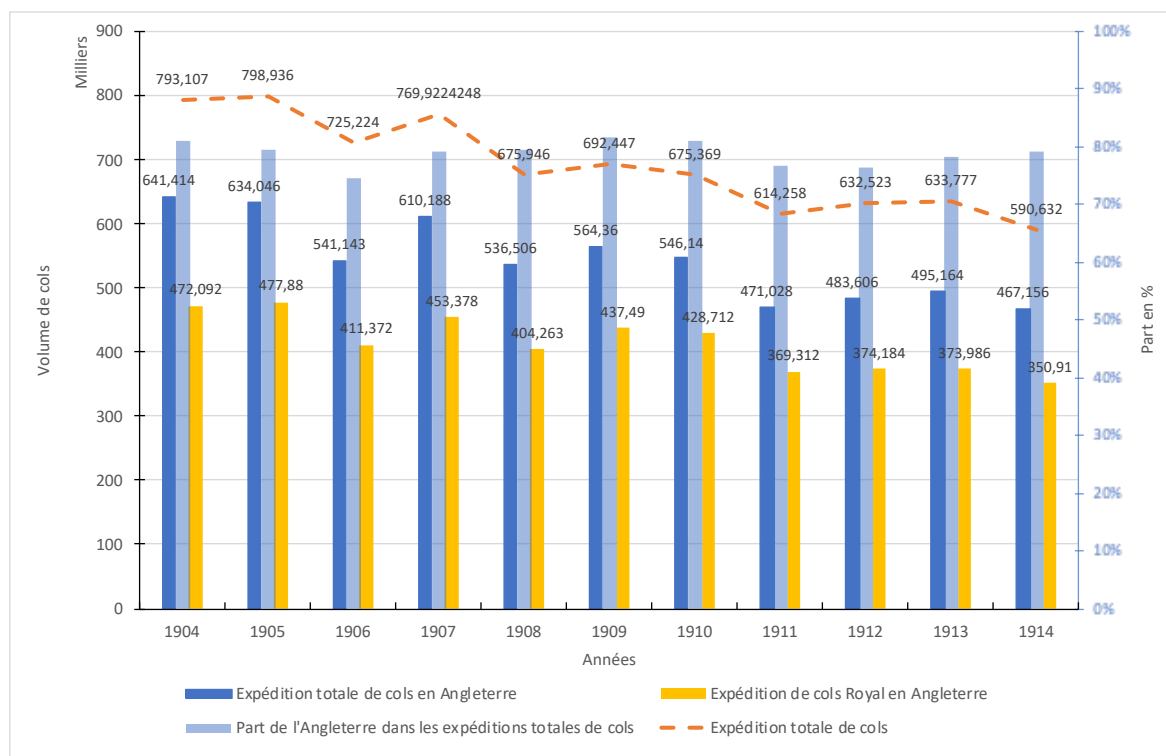
De 1904 à 1914, le volume général de cols de vins mousseux expédiés par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur diminue. En 1904, 793 107 cols de vins mousseux, toutes qualités et formats confondus, sont expédiés contre plus de 850 000 l'exercice précédent. En 1905, les expéditions augmentent de 5 000 cols, ce qui s'explique presque entièrement par la hausse des expéditions en Angleterre avant une chute brutale des expéditions en 1906 de près de 75 000 cols, pour atteindre un total de 725 224 cols, soit un total bien inférieur à 1899.

Au regard de la courbe orange et pointillée du Graphique 37, les expéditions totales de cols de vins mousseux de 1904 à 1914 suivent un rythme en dents de scie : elles subissent une importante diminution d'une année à l'autre puis une augmentation sur une à deux années avant de connaître une forte baisse. La décroissance du volume des expéditions de cols de vins mousseux connaît de fortes variations entre 1904 et 1908 : en quatre années, les expéditions passent de près de 800 000 à moins de 700 000 cols ; de 1908 à 1914, la mouvement de décroissance ralentit et les expéditions sont comprises entre 600 et 700 000 cols avant d'atteindre plus de 590 000 cols en 1914, année exceptionnelle, pas si mauvaise au regard du début de la Première Guerre mondiale et du fort ralentissement des affaires qui en résulte.

La part de l'Angleterre dans les expéditions de cols de vins mousseux reste stable, aux alentours de 80% de 1904 à 1914, sauf en 1906, mais elle est légèrement inférieure à celle de 1899-1903 où elle comprise entre 82 et 84%. Puisque la part de l'Angleterre dans les expéditions demeure importante, l'état du marché, des relations et des affaires avec ce pays détermine l'évolution générale des expéditions et en conséquence, le volume total de cols vers l'Angleterre représenté en histogramme bleu foncé. Cet histogramme de volume total de cols outre-Manche suit la courbe d'expédition totale de cols, en orange et pointillée, sauf en 1905 ; en absolu, de 1904 à 1914, les expéditions de vins mousseux outre-Manche baissent de 27% soit quasiment autant que les expéditions totales (26%). Enfin, si le volume de cols de Royal expédiés suit les

variations générales, sa part dans les expéditions en Angleterre augmente légèrement jusqu'à constituer 74 à 78%, alors qu'elle est égale ou inférieure à 74% entre 1899 et 1903.

Graphique 37 : Volume annuel d'expédition de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1904-1914



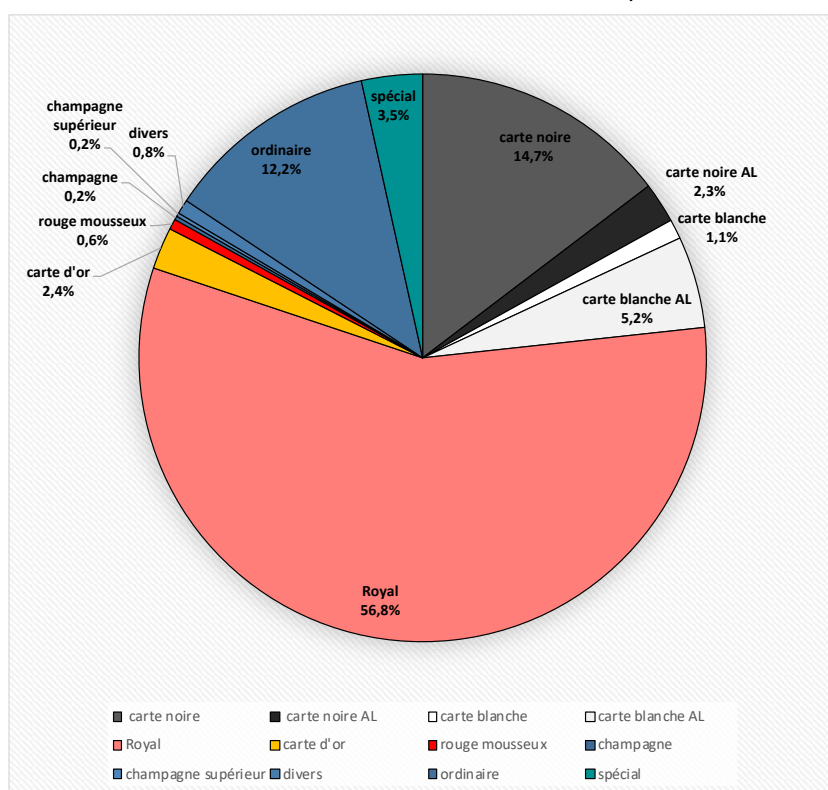
Source : ADML, 222 J 1353, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1899-1905.

b) De nouvelles qualités de vins mousseux expédiées

Sous Paul Aubert, l'enregistrement des expéditions de vins mousseux, pour les données disponibles de 1899 à 1903, exposent seulement quelques qualités. Les vins Royal sont comptabilisés comme un ensemble, sans distinction des catégories Brut-Royal ou Dry-Royal. Les qualités Carte Noire et Carte Blanche existent mais elles ne sont pas commercialisées sous le nom Ackerman-Laurance. Enfin, plusieurs dizaines de milliers de bouteilles de Carte d'Or et de Champagne, ce dernier produit par un sous-traitant dans la Marne, sont expédiées par la Compagnie alors que les rouges mousseux et les vins « divers » ne dépassent pas ensemble 10 000 bouteilles.

Sous Raymond de Luze, la maison renoue avec la vente des marques Carte Noire et Carte Blanche, sous son nom ou sous des noms de fantaisie ou de clients, même si les volumes sont inférieurs aux années précédentes. Elle augmente en outre la vente des Carte d'Or et maintient celle des vins de qualité rouge mousseux mais diminue celle des Champagne et des divers pour créer et appuyer les expéditions de ses qualités « ordinaire » et de « spécial ».

Graphique 38 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1904



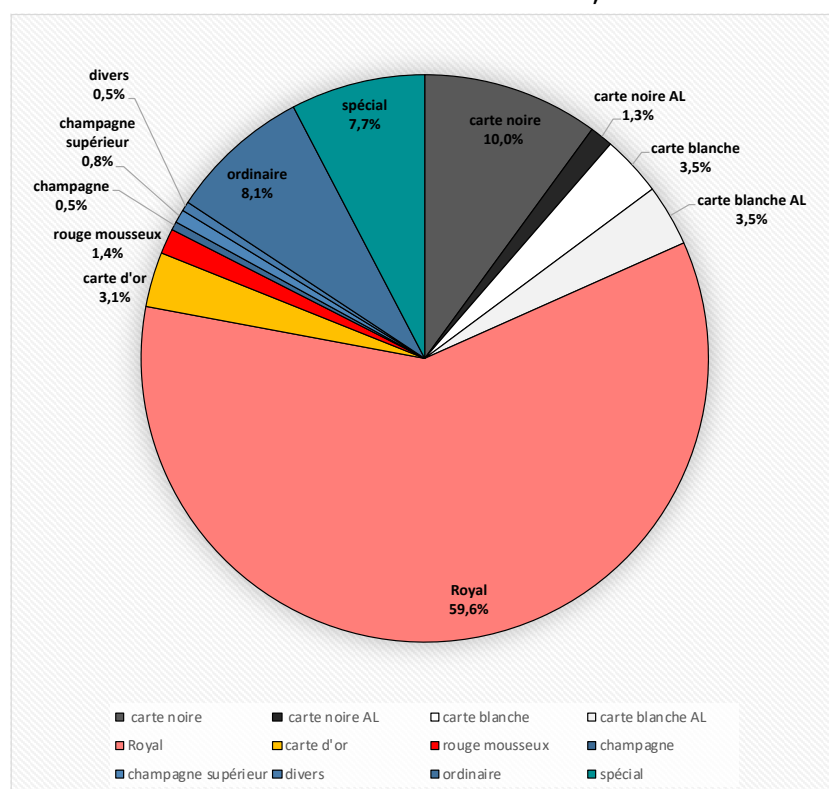
Source : ADML, 222 J 1353-54-47, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1904-1914.

D'après le Graphique 38, en 1904, les expéditions d'ordinaire représentent plus de 12% des expéditions, soit la troisième qualité de vins mousseux expédiée selon le volume ; les expéditions de « spécial » en constituent 3,5%, ce qui est plus que les vins de qualité rouge mousseux, champagne et divers mais bien moins que les Royal qui représentent 56,8% du total des expéditions. La qualité Carte Noire est la deuxième en volume d'expédition avec 14,7%, loin devant la Carte Blanche AL (Ackerman-Laurance) avec 5,2% du volume total des

expéditions, ce qui la classe en quatrième. Au contraire, la qualité Carte Noire AL ne représente que 2,3% tandis que la Carte Blanche seulement 1,1%, bien en-dessous de la qualité Carte d'Or à 2,4% du volume total des expéditions. Il apparaît alors qu'après les vins Royal, les vins Carte Noire et ordinaires vendus sous des noms de fantaisie ou de clients représentent le tiers des expéditions.

En 1909, d'après les données sur les expéditions représentées dans le Graphique 39, la proportion des Royal a augmentée, passant de 56,8% à 59,6%, soit 2,8 points supplémentaires mais la plus grande augmentation est celle du « spécial » qui gagne 4,2 points pour constituer 7,7% du volume total des expéditions. Les proportions de qualité ordinaire, de Carte Noire, de Carte Blanche et de Carte Noire Ackerman-Laurance, de rouge mousseux diminuent tandis que celles de Champagne, des divers et de Carte D'Or augmentent. Les évolutions sont plus significatives en 1914.

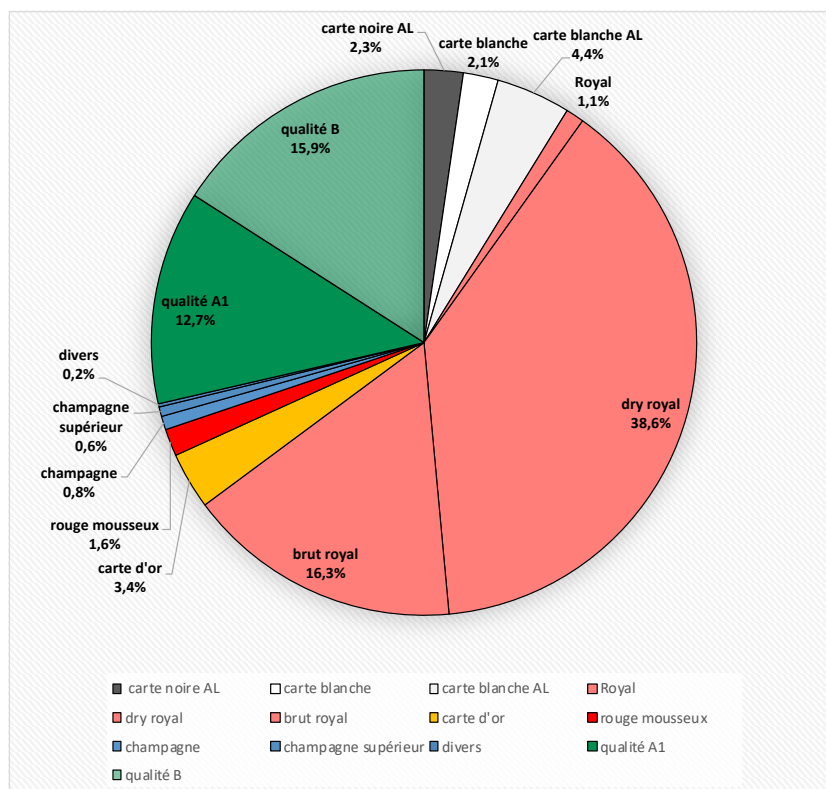
Graphique 39 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1909



Source : ADML, 222 J 1353-54-47, Fonds A-L, Dossiers de bilans comptables et inventaires, Bilan des expéditions, 1904-1914.

En 1914, la part des Royal diminue de 3,6 points pour représenter 56% soit moins qu'en 1904 ; elle est par ailleurs enregistrée sous ses trois qualités : Royal, Dry-Royal et Brut-Royal. Cette méthode d'enregistrement des Royal est en place depuis 1911. La qualité Dry-Royal, le vin mousseux Ackerman-Laurance « au goût anglais », c'est-à-dire sec, représente à elle seule près de 38,6% des expéditions, loin devant le Brut-Royal (extra-sec) qui constitue 16,3% des expéditions et devant le Royal (doux), 1,1% seulement (Graphique 40). Les expéditions de Brut-Royal représentent quasiment autant que la qualité B qui a remplacée en 1911 le vin mousseux « Spécial » et qui se vend mieux que la qualité A1, qui a également remplacée l'ordinaire à l'occasion du centenaire de la maison Ackerman-Laurance. Alors que les autres qualités ont peu évoluées dans leurs proportions, sauf la qualité Carte Noire qui n'est plus vendue sans l'étiquette Ackerman-Laurance à partir de 1911 mais qui ne rencontre pas un grand succès, la part des qualités secondaires « alphabétiques » dans les expéditions, vendues à la clientèle sous son nom, la marque de son choix ou des noms de fantaisie déterminées par la Compagnie, augmentent considérablement au point de représenter ensemble plus du quart du volume total des expéditions de vins mousseux en 1914 (28,6%).

Graphique 40 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1914



c) Les expéditions de Royal

Les expéditions vers le Royaume-Uni et les expéditions de Royal restent majoritaires sous la direction de Raymond de Luze : leurs proportions varient peu malgré la décroissance des expéditions totales de 1904 à 1914. Selon le registre des expéditions de caisses de Royal, la part de l'outre-Manche demeure au-dessus de 80%, sauf en 1906 à 79% mais elle est de 85% en 1908, ce qui conforte les fortes proportions à partir des données générales sur les expéditions de cols de vins mousseux, quelque soit la qualité, entre 1904 et 1914. La proportion des expéditions mondiales de caisses de Royal, hors Royaume-Uni, restent également stables.

Alors que les expéditions totales diminuent de 11% entre 1903 et 1904, celles vers le Royaume-Uni baissent de 9%. Outre-Manche, les expéditions de caisses d'échantillons de Royal vers les agents et clients diminuent de 77%, les caisses destinées à la vente de 4% tandis que celles vers Gilbey chutent de 26%.

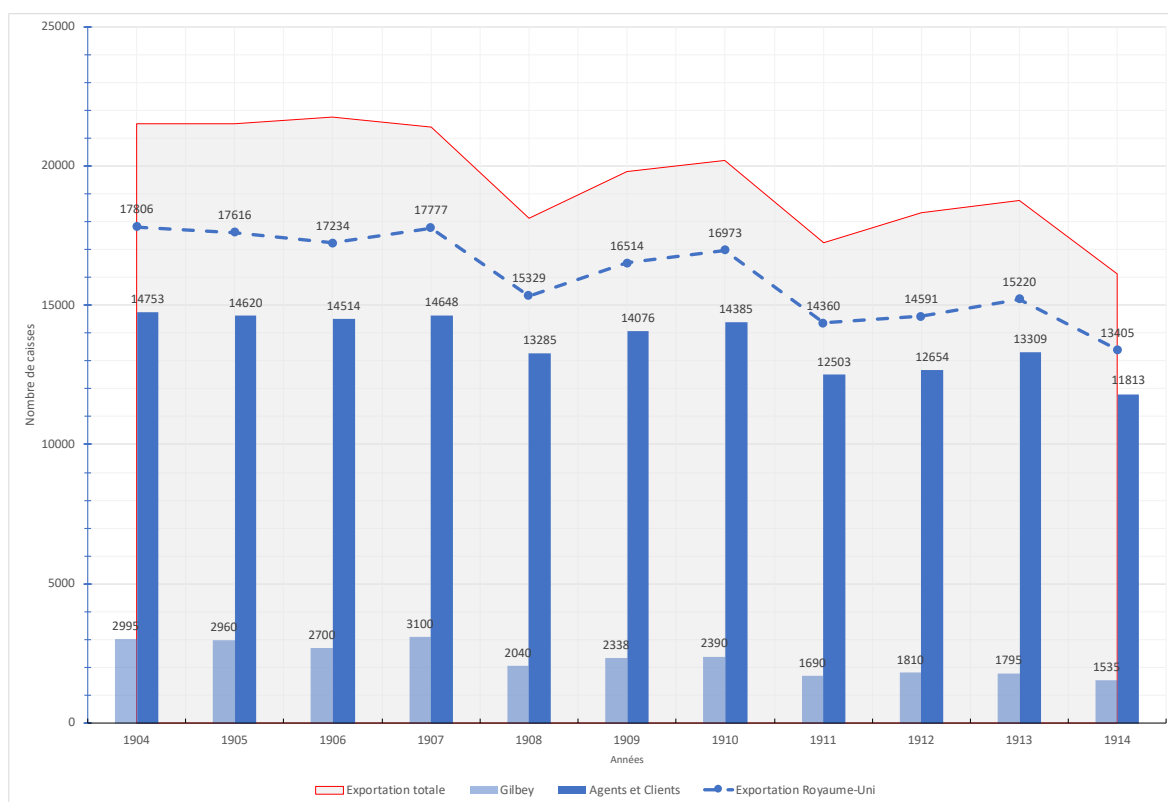
Les conséquences de la démission de Paul Aubert sur les relations avec la maison W. & A. Gilbey sont mesurables par l'importante diminution des caisses expédiées vers ce client. À partir de 1904, les chiffres annuels des expéditions de caisses aux Gilbey décroissent progressivement et n'égalent jamais les chiffres de 1895 à 1903, sous le seuil de 3 100 caisses : la crise de 1904 a définitivement entamé les relations commerciales qui ne cessent de se dégrader et avec elles, les résultats de l'entreprise au Royaume-Uni et dans le monde. La chute des expéditions d'échantillons, enregistrées sous la catégorie *Goodwill*, traduit le virage sur les moyens publicitaires et la révision du mode soutien à la vente aux agents par Raymond De Luze : 58 caisses sont expédiées en 1904 contre 248 en 1903.

Au contraire, malgré la baisse générale des volumes d'expéditions de vins mousseux, celles aux agents et clients anglais résistent : elles augmentent même leur proportion dans les expéditions outre-Manche, passant de 82 à 84% entre 1904 et 1907 à 85 et 87% les années suivantes voire 88% en 1914. En effet, les histogrammes bleus du

Graphique 41 montrent bien que de 1904 à 1910 les exportations de caisses de Royal vers les agents et clients du Royaume-Uni demeurent à un volume élevé de 14 000 à plus de 14 700 caisses, sauf en 1908 où elles tombent à 13 285

caisses, mais elles représentent alors 87% des expéditions outre-Manche. A partir de 1911, alors que les expéditions de caisses de Royal vers le Royaume-Uni passent sous le seuil de 15 000 caisses, retombant à des chiffres antérieurs à 1898, celles vers les agents et clients diminuent également mais en moindre importance et restent à un niveau plus élevé qu'au XIX^e siècle, augmentant ainsi leur proportion dans le volume des expéditions outre-Manche. En 1914, malgré l'entrée en guerre entre les pays de la Triple Alliance et de la Triple Entente, dont la France et le Royaume-Uni composent le noyau dur, les expéditions de caisses de Royal outre-Manche et vers les agents et clients demeurent supérieures à 1895 alors que celles vers les Gilbey et à l'international chutent. Les livres d'expéditions sur les caisses outre-Manche et les bouteilles dans le monde permettent justement l'étude de l'évolution des destinations de commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance sous l'administration de Raymond de Luze.

Graphique 41 : Évolution du nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1904-1914.



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1894-1905.

2.2.3. Destinations outre-Manche, destinations mondiales

a) Les expéditions au Royaume-Uni : 1906-1910-1914

Sous l'administration de Raymond De Luze, le registre des expéditions de Royal transcrit, comme sous la direction de Paul Aubert, les données pour l'outre-Manche et le reste du monde. Pour les expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni, trois sondages ont été réalisés à quatre années d'intervalles, en 1906, 1910 et 1914. Pour ces trois années, un échantillonnage a été effectué pour ne garder à l'étude que les données de destinataires qui reçoivent un total de cinquante caisses ou plus sur une année de l'exercice social de la Compagnie, tout en gardant la distinction entre les qualités de Brut-Royal et de Dry-Royal et la diversité des formats (bouteilles, demi-bouteilles et quarts de bouteilles). Les données sur les échantillons -Goodwill - et les magnums n'ont pas été incluses. Nous rappelons que la mention « échantillon » dans le tableau ne renvoie pas aux échantillons mais bien à l'échantillon d'acteurs étudiés. Enfin nous avons choisi de ne pas intégrer le tableau récapitulatif de 1910 car les données changent peu avec 1906.

Les 35 acteurs en 1906 et 1910 puis 42 en 1914 qui importent un volume de cinquante caisses ou plus par an de Royal concentrent entre 71 et 73% du nombre total de caisses expédiées outre-Manche. L'extrême minorité de ceux qui importent 100 caisses de Royal ou plus par an concentrent à elle-seule 65,5% des expéditions totales de Royal en 1906, 68% en 1910 puis seulement 58% en 1914 : si leur part est plus faible en 1914, c'est parce qu'ils sont moins nombreux, qu'ils importent de moindre quantité et pèsent moins qu'avant face à l'augmentation du nombre d'importateurs de 50 à 100 caisses¹⁵⁶⁴. L'entrée en guerre a provoqué un mouvement contraire dans les expéditions de Royal au Royaume-Uni : en effet, lorsque l'on compare les acteurs du tableau de 1910 et ceux de 1914, il apparaît que les importateurs de 100 caisses et plus de Royal ont continué à importer mais dans un volume moindre tandis que le nombre d'acteurs qui prennent des ordres de 50 caisses à moins de 100 caisses a

¹⁵⁶⁴ Les acteurs qui importent plus de cent caisses par an sont les lignes surlignées en orange pâle dans le Tableau 40 et le Tableau 41.

doublé: un seul acteur qui reçoit cent caisses et plus en 1910 est « déclassé » et importe entre cinquante et cent caisses en 1914. Les « petits » agents et clients de la maison Ackerman-Laurance commandent donc plus en 1914 pour faire des stocks en prévision des difficultés d’approvisionnement que peut poser la guerre tandis que les « gros » agents et clients continuent d’importer mais réduisent logiquement leur volume en perspective d’une faible consommation.

En 1906, année de la mort du « son & partner » Sidney Bishop, c’est le client Gilbey qui est le premier importateur de Royal au Royaume-Uni, ce qui est déjà le cas en 1903, mais le volume total est bien moins important et l’écart avec Bishop & Sons se réduit : en réalité, avec la nouvelle association Bishop & Anderson en fin d’année, les agents londoniens dépassent les Gilbey de 29 caisses (Tableau 40). Ils concentrent plus de 20% chacun et 45% ensemble des expéditions de caisses de Royal en 1906 au Royaume-Uni. Si les Gilbey sont les rois de l’importation des Royal en demi-bouteilles, Brut et Dry, et en bouteilles de Dry-Royal, ce n’est pas le cas sur les quarts et sur les bouteilles de Brut-Royal, largement dépassés par les agents Bishop & Sons. Les deux agents Anderson et Skipworth, sont les deuxièmes et troisièmes importateurs, ce qui fait de Liverpool la deuxième ville du Royaume-Uni pour la commercialisation des vins mousseux Royal, plus de 15%, loin derrière Londres. La capitale de l’Empire britannique concentre en effet 77,8% des importations de caisses de Royal dans notre échantillon. L’Angleterre, à travers Liverpool et Londres, regroupent donc 93% des caisses de Royal expédiées outre-Manche. Dans le Tableau 40, on remarque bien que les acteurs de Londres qui importent cent caisses et plus par an, en dehors des Gilbey et de Bishop & Sons, dont la cellule de la ville est surlignée en bleue, sont nombreux dont des hôtels et restaurants.

En dehors de Londres, l’agent de Leith, qui correspond au port de la ville d’Édimbourg en Écosse, Thomson, importe 180 caisses de Royal en 1906 alors que Mason de Hull, ville portuaire de la côte Est de l’Angleterre, commande surtout des Dry-Royal. Les villes de Leith et Hull sont devant celle de Glasgow : l’agent MacDougall ne commande en effet que 64 caisses mais ce sont surtout des bouteilles de Brut-Royal qu’il importe, ce qui révèle des circuits de vente et des pratiques de consommation différentes entre l’Écosse et l’Angleterre, comme en Irlande. Parmi les quatorze acteurs qui comptent entre cinquante et cent caisses commandées en 1906, les cinq plus importants sont de Londres, le

sième est l'agent de Glasgow puis suivent des villes secondaires d'Angleterre, portuaires pour la plupart comme Brighton, Eastbourne et Newport.

Tableau 40 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1906

Agents et clients	Villes	Brut royal			Dry Royal			Total caisses	Part
		Bouteille:	demies	quarts	Bouteilles D	Demies D	Quarts D		
Gilbey	London	185	360	20	615	1280	240	2700	22,2%
Bishop & sons	London	360	337,5	110	557	688	569	2621,5	21,5%
Anderson	Liverpool	150	100	50	250	330	190	1070	8,8%
Skipworth	Liverpool	75	75	20	150	300	200	820	6,7%
Chaplin & Cie	London	45	50	20	150	170	75	510	4,2%
Grierson Oldham	London	44	56	11	100	133	43	387	3,2%
Bowen & Mc Kechnie	London	32	34	15	70	165	43	359	3,0%
Victoria Wine Cie	London	20	35	25,5	55	100	80	315,5	2,6%
Travers & sons	London	23	18	2	80	147	8	278	2,3%
Kinloch & Cie	London	26	35	1	63	105	24	254	2,1%
Bailey & Cie	London	39	21		155	5		220	1,8%
W. Symons	London	46	32	8	65	49	11	211	1,7%
Holborn & Frascati	London	65	28		81	35		209	1,7%
Portall Dingwall	London	40	55		30	55	25	205	1,7%
Lyons & Cie	London	80	27		45	33		185	1,5%
Thomson	Leith	32	15	12	50	39	32	180	1,5%
Spiers et Pond	London	41	33	12	17	52	20	175	1,4%
Baully & Cie	London	26	19		42	49	11	147	1,2%
Grant & Cie	London	14	15	2	44	47	22	144	1,2%
B.B. Mason	Hull	3	3		30	48	32	116	1,0%
Bishop & Anderson	London	2,5	35			30	40	107,5	0,9%
Great Western Railway store	London	24	24		24	24		96	0,8%
Willamson	London		5	3	20	57	9	94	0,8%
Merritt	London	9	13		27	34	9	92	0,8%
Pagani	London	40	40					80	0,7%
A.J. Smith	London	6	18	30	2	13	7	76	0,6%
Mc Dougall	Glasgow	32	6	6	6	4	10	64	0,5%
Thomson Laughton	Scarborough				3	57	2	62	0,5%
Lovibond & sons	Greenwich				55	5		60	0,5%
Young et Rawley	Eastbourne					55	5	60	0,5%
Gordon Hotels hotel Metropole	Brighton	17	11		12	16		56	0,5%
Kenaway & Cie	Exeter				10	45		55	0,5%
Waters	Brighton	10	6	10	15	14		55	0,5%
Williams	Newport				29	19	4	52	0,4%
Catter Stoffel	Bath		2	4	13	25	6	50	0,4%
Total échantillon		1486,5	1508,5	361,5	2865	4228	1717	12166,5	100,0%
Total sondage								17112	71,1%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1906.

En 1910, l'année qui suit la mort de l'agent de John N. Bishop, le nombre d'acteurs qui commandent 50 caisses ou plus est égal à 1906, trente-cinq, et le nombre total de caisses de l'échantillon est quasiment identique, à une centaine près : 12 294,5 contre 12 166,5 en 1906. Le classement des villes de destination des caisses de Royal a en outre peu changé : Londres est toujours en tête puis, Liverpool, Leith et Hull mais Glasgow est sorti de l'échantillon. La majorité des acteurs qui réceptionnent cent caisses de Royal ou plus en 1906 se retrouve en 1910 : leur place dans le classement change toutefois. Un seul acteur, Portall Dingwall, commande moins de 100 caisses en 1910 mais le club de la bonne société militaire britannique, dont le siège est à Londres, *Army & Navy*, ainsi que la C.S.S.A, le *Civil Service Supply of Army*, comptent parmi les meilleurs clients de Royal avec respectivement 570 et 247 caisses en 1910. Ce sont surtout les proportions des villes et de chaque acteur qui se trouvent modifiées : la part de Londres dans l'échantillon augmente de 1,7 points pour atteindre 81,5% tandis que la part des Gilbey et surtout des agents de Londres Anderson & Tapp baisse, au profit de l'agent de Liverpool Skipworth, de Chaplin & Co également de Londres et des clubs et *stores* de la cité. En outre, la minorité qui commande 100 caisses et plus de Royal par an compte deux acteurs de plus qu'en 1906.

En 1914, le tableau des expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni est quelque peu transformé, pour moitié en raison de l'entrée en guerre des pays d'Europe. Le volume total de caisses expédiées a diminué de près de 21% entre 1910 et 1914 mais surtout, le volume de caisses de l'échantillon des cinquante caisses et plus, d'une année à l'autre, a diminué de plus de 23%. La part de Londres comme ville de destination des Royal dans l'échantillon est tombée à 78,6% et il n'y a plus que 17 acteurs, contre 24 en 1910, qui commandent 100 caisses et plus. Cependant, le nombre total d'acteurs de l'échantillon a augmenté, passant de 35 à 42 : il y a plus de gros commanditaires de Royal mais le volume est majoritairement limité à moins de 100 caisses (Tableau 41). La maison Gilbey reste la première cliente pour les Royal, même si les expéditions ont diminué de 36% par rapport à 1910, en particulier les Dry-Royal, mais elle est derrière les agents de Liverpool et de Londres pour les Brut-Royal. En effet, les agents associés de Liverpool West & Skipworth sont devant les agents de Londres Anderson & Tapp pour sept caisses et s'ils réceptionnent moins de vins qu'en 1910, leur part dans l'échantillon augmente de 2,1 points, ce qui constitue la plus grande progression de l'échantillon. Les agents de

Londres Anderson & Tapp reçoivent 1 483 caisses soit 29% de moins qu'en 1910 et perdent 1,2 points dans leur proportion, ce qui est une perte plus faible que pour les Gilbey (-3,2 points).

Les autres acteurs, Chaplin & Co, Army & Navy, Baully & Cie et Spiers & Pond préservent ou augmentent leur part dans les expéditions tandis que les agents de Dublin, Turbett & Sons, prennent la troisième place derrière Londres et Liverpool, mais devant la ville de Leith qui est quatrième. Surtout, la clientèle des hôtels, des chemins de fer et des *stores* augmente considérablement ses commandes de caisses de Royal en 1914. Il s'agit selon nous d'une augmentation en prévision des conséquences de la guerre sur l'approvisionnement en vins au Royaume-Uni : le Midland Hôtel à Derby commande plus de 100 caisses des deux qualités de Royal ; le géant de l'épicerie et des magasins de Londres Harrod's Stores Limited commande 98 caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal mais surtout de Dry-Royal tout comme les compagnies de chemins de fer London & North Western Railway (90), la North East Railway (88) ou encore la Great Western Railway Store.

Tableau 41 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1914

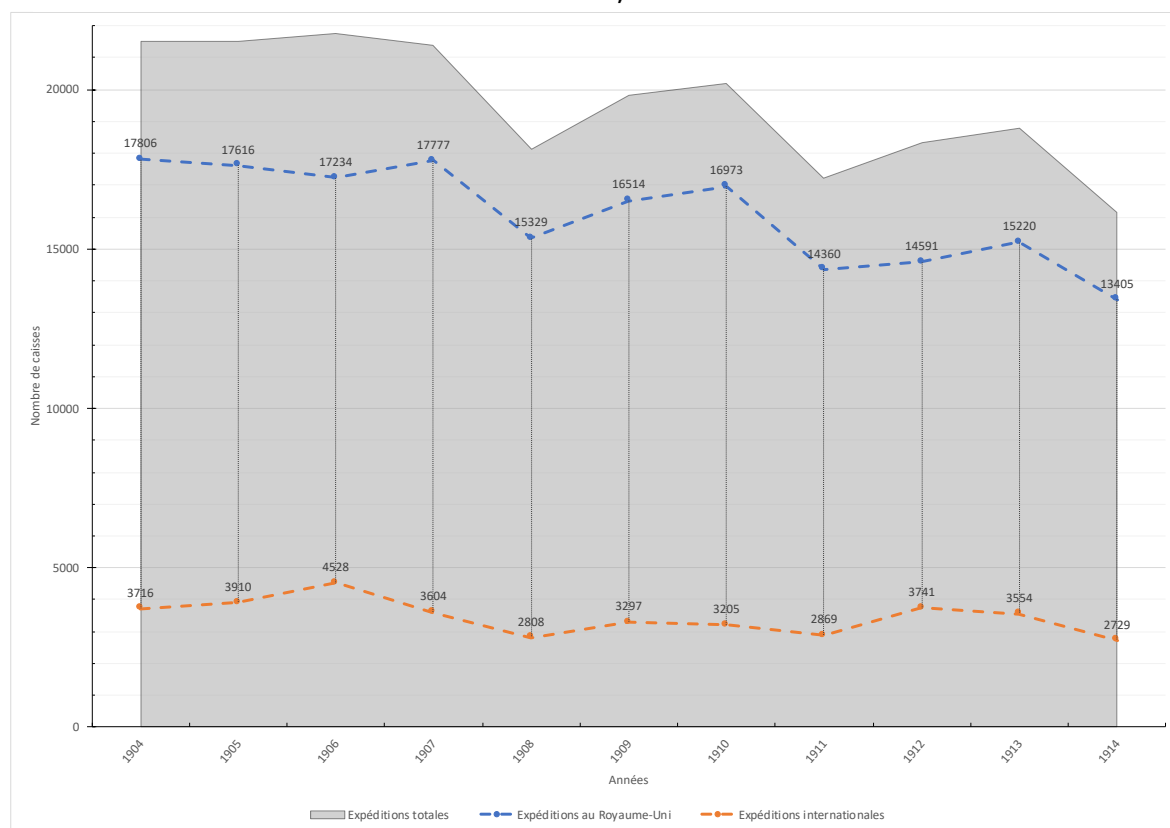
Agents et clients	Ville	Brut royal			Dry Royal			Total caisses	Part
		Bouteilles	Demies	Quarts	Bouteilles D	Demies D	Quarts D		
Gilbey	London	135	190	0	505	585	120	1535	16,2%
West & Skipworth	Liverpool	200	200	40	300	450	300	1490	15,8%
Anderson & Tapp	London	186,5	216,5	40	290	520	230	1483	15,7%
Chaplin & Cie	London	55	60		190	153	62	520	5,5%
Army & Navy 612	London	60	110	10	140	155	10	485	5,1%
Baully & Cie	Londres	37	41	9	120	155	43	405	4,3%
Bowen & Mc Kechnie	London	20	25	12	70	95	27	249	2,6%
Victoria Wine Cie	Londres	15	20	5	40	97	48	225	2,4%
Turbett & sons	Dublin	15	15	5	70	70	29	204	2,2%
Findlater, Mackie	London	30	11	3	27	67	29	167	1,8%
Spiers et Pond	London	24	24	2	65	37	1	153	1,6%
Lyons & Cie	London	48	23		45	26		142	1,5%
Thomson & Cie	Leith	20	5	16	45	45	10	141	1,5%
H. N. Gilbey	London	26	22		45	25	13	131	1,4%
G. F. Grant & Cie	London	22	27		26	34	11	120	1,3%
A. J. Smith & Cie	London	10	25	22	19	25	13	114	1,2%
Midland Hôtel	Derby	30	15		30	26		101	1,1%
Harrod's Stores Ld	London	20	15	5	20	27	11	98	1,0%
Portall Dingwall & Norris	London	15	25	11	20	10	15	96	1,0%
Philips & Cie	Bristol				35	30	30	95	1,0%
London & North Western Railway	London	24	6		24	30	6	90	1,0%
Newcastle Breweries Ld	Newcastle on Cyne				10	20	60	90	1,0%
North East Railway	York	24	14		32	18		88	0,9%
Idle Chapman & Cir	Londres	42	31		6	8		87	0,9%
Justerini & Brooks	London	5	14		55	8		82	0,9%
Grant B. & Cie	Burton on trent	12	14	3	28	16	9	82	0,9%
Pherson & sons	Newcastle on Cyne	4	3		23	45	5	80	0,8%
Ellis & Son	Richmond	1	4		23	40	6	74	0,8%
C SSA cuvée C	London	10	10		30	20		70	0,7%
Kinloch & Cie	London				23	42	5	70	0,7%
H.H. Finch	London				30	25	10	65	0,7%
Blundell & Cie	London	5	2		16	21	16	60	0,6%
Hanson & Son	London	6	9		20	22	3	60	0,6%
Mart & Cie	London	2			29	26	3	60	0,6%
Pagani	London	40	20					60	0,6%
Victualers Id	London	20	10		20	10		60	0,6%
Great Western Railway store	London		6		12	39		57	0,6%
Newman & Cie	Bournemouth	4	6		30	14	1	55	0,6%
Hatch Mansfield	London	7	11	3	12	17	4	54	0,6%
A. C. & Cie	London	50		3				53	0,6%
Chomson & Cie	Leith	5	5	3	10	10	20	53	0,6%
Dennan & Cie	Manchester	5	5	3	10	10	20	53	0,6%
Total échantillon		1234,5	1239,5	195	2545	3073	1170	9457	100%
Total sondage								13270	71,3%

Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1914.

b) Des expéditions dans le monde

De 1904 à 1914, les exportations de caisses de Royal dans le monde diminuent mais moins que celles au Royaume-Uni (Graphique 42). En effet, comme dans la décennie précédente, l'évolution d'année en année des expéditions dans le monde subit des écarts moins importants qu'outre-Manche : le nombre de caisses expédiées pendant cette deuxième décennie est relativement stable, elle est particulièrement visible de 1908 à 1914. Les expéditions au Royaume-Uni passent en effet de plus de 17 800 à près de 13 400 contre près de 3 700 à 2 700 pour les exportations dans le monde. Pourtant, le taux de variation est plus important pour les exportations (-27%) que pour les expéditions Outre-Manche (-25%) entre 1904 et 1914.

Graphique 42 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1904-1914.

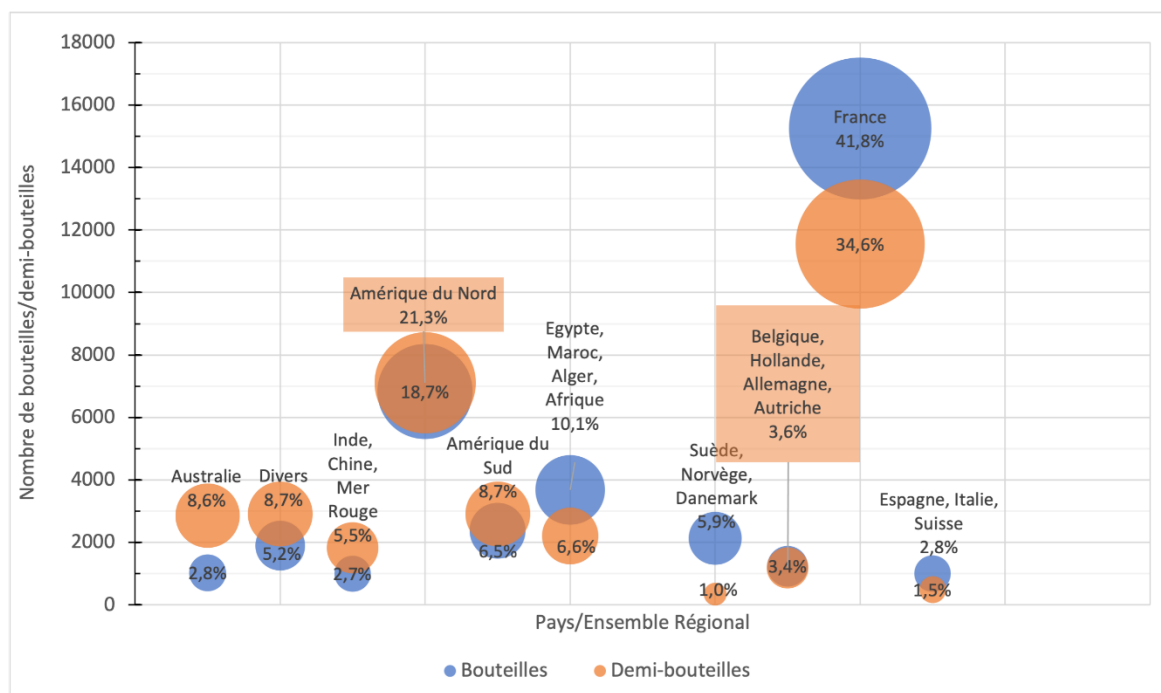
Hors du Royaume-Uni, en 1906, les expéditions de bouteilles augmentent de 31,4% et les demi-bouteilles de 39,7% par rapport à 1902 alors que les îles de Jersey, de Guernesey et l'Afrique du Sud n'ont visiblement pas commandé de Royal Ackerman-Laurance en 1906. Cette forte croissance des exportations en

1906 contrebalance la baisse des expéditions au Royaume-Uni et augmente la courbe des expéditions totales (Graphique 42).

Dans le Graphique 43, comme en 1902, la France reste la première destinatrice des bouteilles (41,8%) et demi-bouteilles de Royal (34,6%) mais elle perd quelques points, surtout sur les expéditions de bouteilles dont la part augmente significativement en Australie, en Amérique du Sud, dans les pays de l'Europe septentrionale et en Amérique du Nord (+3,8 points).

Les expéditions de demi-bouteilles en Amérique du Nord ont diminué : 21,3% en 1906 contre près de 30% en 1902. L'Australie (8,6%), l'Amérique du Sud (8,7%), le Maghreb, l'Égypte et l'Afrique (6,6%) voient leur part et leur volume dans les expéditions de la Compagnie considérablement augmentées. L'effort est porté sur les colonies et territoires de l'Empire Britannique et de la III^e République coloniale. Les pays de l'Europe de l'Ouest et du Nord ne sont pas en reste. Si les proportions restent modestes voire ont diminué pour la France, la plus grosse croissance des expéditions est réalisée en Suède, Norvège et Danemark avec plus de 2 000 bouteilles et 348 demi-bouteilles en 1906 contre près de 600 et aucunes demies en 1902. L'Espagne, L'Italie et la Suisse gagnent en volume mais leurs proportions dans les expéditions de bouteilles et de demi-bouteille demeurent faibles : 2,8% des bouteilles, 1,6% des expéditions de demi-bouteilles. L'ensemble régional Belgique, Hollande, Allemagne et Autriche, malgré une faible croissance des expéditions, voit ses parts diminuées.

Graphique 43 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1906



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1906.

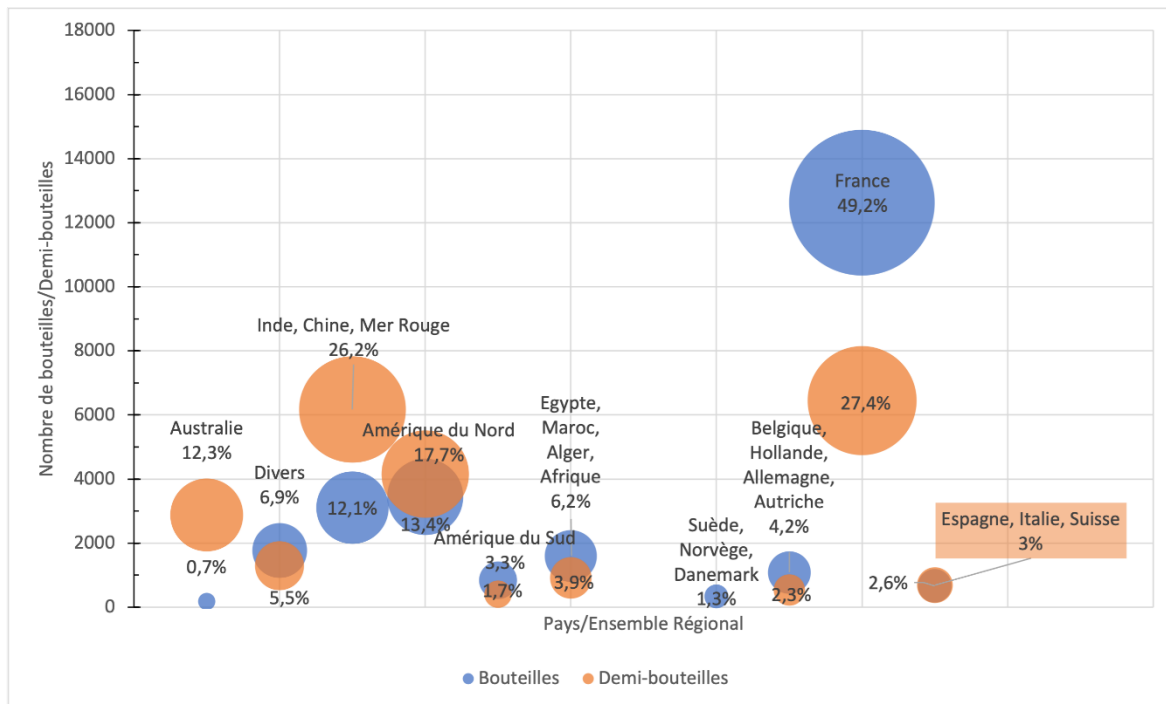
En 1910, les expéditions de bouteilles comme de demi-bouteilles chutent chacune de près de 30% avec un net recul des pays d'Europe et des régions d'Amérique du Nord, d'Amérique du Sud et d'Afrique qui décrochent. De plus, nous notons une véritable émergence de l'Asie et de l'Océanie qui captent bien davantage les expéditions de Royal, en demi-bouteilles surtout (Graphique 44).

La France gagne 7,4 points dans les expéditions de bouteilles et concentre quasiment la moitié des expéditions totales de Royal en dehors du Royaume-Uni. Cependant, elle perd 7,2 points dans la part des expéditions de demi-bouteilles, ce qui confirme la tendance à la consommation en bouteilles des vins mousseux en France contrairement aux pratiques anglo-saxonnes de consommation à la demi-bouteille.

L'ensemble des pays d'Asie captent presque autant de demi-bouteilles que la France, 26,2%, à 1,2 points de différence et quasiment la même part des expéditions de bouteilles que l'Amérique du Nord, 12,1%, à 1,3 points près. En effet, comparé à 1906, les expéditions en 1910 vers l'Amérique du Nord s'écroulent en volume comme en proportion. Enfin, l'Australie capte à elle seule

12,3% des expéditions de demi-bouteilles de Royal mais réduit fortement ses importations de bouteilles (Graphique 44).

Graphique 44 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1910



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1910.

En 1914, le tableau des expéditions de Royal en France et dans le monde a encore bougé (Graphique 45). Les expéditions de bouteilles ont diminué de 8% et celles de demi-bouteilles de près de 23% par rapport à 1910 ; les expéditions de demi-bouteilles subissent la plus grande diminution de 1906 à 1914 : -45%. L'état général du commerce est languissant à partir de la deuxième moitié de 1914 : les paiements se font rares, les acteurs sont prudents, le marché est ralenti et les routes commerciales ne sont plus aussi pacifiques, ce qui rend les exportations dans le monde risquées tant sur le plan matériel que financier.

Malgré la diminution globale des expéditions de Royal, la France garde une part prépondérante : elle est première pour les bouteilles dont elle capte 37% des expéditions malgré une perte de 12,2 points, mais elle est troisième pour les demies dont elle capte 17,2% des expéditions avec une perte de 10,2 points par rapport à 1910, derrière les pays d'Asie et surtout l'Amérique du Nord. Cette

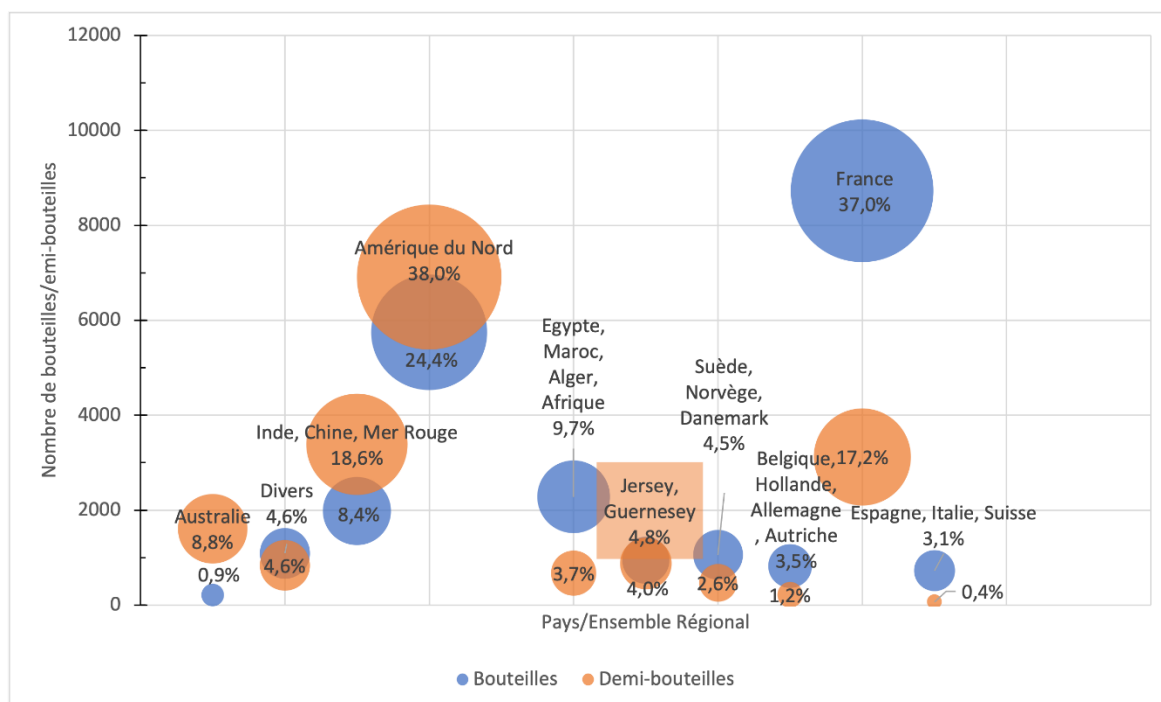
dernière est l'une des seules régions d'exportation des Royal à augmenter considérablement ses volumes et ses parts. En effet, l'Amérique du Nord, les États-Unis et le Canada en réalité, concentre 38% des demi-bouteilles de Royal et près d'un quart des bouteilles soit en tout 12 660 cols, ce qui la place en chiffres absolus devant la France et ses 11 843 cols. Nous ne comptabilisons pas d'expéditions pour l'Amérique du Sud en 1914. L'Australie et les pays d'Asie connaissent une nette diminution de leurs volumes et de leur importance dans les expéditions de Royal contrairement au pays du Maghreb, de l'Égypte et de l'Afrique subsaharienne et coloniale qui dépassent le seuil des 2 000 bouteilles.

En Europe, les deux principales îles de la Manche, Jersey et Guernesey, qui ne sont pas enregistrées dans les expéditions en 1910, reviennent et concentrent 4,8% des expéditions de demi-bouteilles et 4% des bouteilles de Royal. Les pays de l'Europe du Nord, la Suède, la Norvège et le Danemark sont les seuls avec l'Amérique du Nord à augmenter leurs volumes et parts dans les expéditions de Royal contrairement aux pays rhénans et de l'Est continentale.

L'expédition des vins mousseux Ackerman-Laurance sous Raymond de Luze est en décroissance depuis 1903 et 1904. La marque Royal préserve son importance dans les expéditions tout comme le Royaume-Uni qui demeure la première des destinations : les proportions sont à peu près les mêmes de 1894 à 1914. Si le réseau de commercialisation et la politique publicitaire outre-Manche demeurent quasiment identiques de 1894 à 1914, la vente des Royal passe de plus en plus par une multitude d'agents et de clients dans le monde, notamment des restaurants et des hôtels. Les registres d'expéditions des Royal sont par ailleurs les seuls à contenir des données sur les expéditions en France qui sont considérables depuis 1898 au point d'en faire la deuxième destination des Royal tous formats confondus.

La conséquence de cette décroissance des expéditions et des ventes est la diminution des bénéfices et des dividendes.

Graphique 45 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1914



Source : ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1914.

2.3. La décroissance du bénéfice brut, une baisse limitée des bénéfices nets, une évolution contrastée des dividendes

2.3.1. Une politique de prévoyance

L'étude du passif de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur de 1904 à 1914 démontre la continuité de la politique de thésaurisation et de prévoyance que Paul Aubert, avec Louis-Ferdinand Ackerman, avait mis en place par la constitution et l'augmentation des réserves. Tous les ans, des sommes prélevées sur le bénéfice net sont portées à la réserve statutaire et une partie des dividendes des actions de priorité et ordinaires est versée à des fonds respectifs. Une réserve extraordinaire de 420 000 F, constituée depuis 1899, reste par ailleurs inscrite au passif. Si les taux de variations de la réserve statutaire, du fonds de prévoyance des actions ordinaires et du fonds de

prévoyance des actions de priorité sont relativement plus faibles de 1907 à 1914 comparés à la période 1903-1906, c'est le fonds des actions de priorité qui augmente le plus significativement : de 41 563,1 F en 1904, il totalise 297 760,59 F en 1914. Ce fonds est supérieur au total de la réserve statutaire ou du fonds de prévoyance des actions ordinaires qui ont été mis en place dès la constitution de la société en 1894. Le fonds de prévoyance des actions de priorité, créé seulement en 1902, concerne tous les actionnaires.

En 1904, la réserve statutaire est le fonds le plus important avec 122 626,27 F ; elle est de 267 573,18 F en 1914 : après des taux de variations très irréguliers, elle est augmentée de 7% par an à partir de 1909. Le fonds de prévoyance des actions ordinaires, qui appartient donc aux administrateurs de la Compagnie, et à quelques actionnaires partenaires comme la maison W. & A. Gilbey, passe de 75 894,57 F en 1904 à 296 638,77 F. Rappelons que si la réserve statutaire est une obligation légale pour la société anonyme, les fonds de prévoyance sur les deux types d'action sont créés à l'entière discrétion des administrateurs, autorisés par les statuts de la Compagnie, en accord avec les actionnaires lors de l'assemblée générale. Les fonds servent de trésorerie à la maison pour payer les achats de vins notamment et les sommes sont rapidement recouvrées par la vente de vins mousseux. Ces fonds permettent une économie d'intérêts et favorise l'autofinancement : ces sommes sont issues d'une partie du dividende non versée et appartiennent en droit aux actionnaires. Le total de ces sommes « épargnées », réserves et fonds, équivaut à 22% du capital de la Compagnie en 1904 mais près de 43% en 1914. Dans le total de ces fonds de réserve, la réserve statutaire représente 21%, le fonds de prévoyance aux actions ordinaires 23,1% et celui des actions de priorité 23,2%.

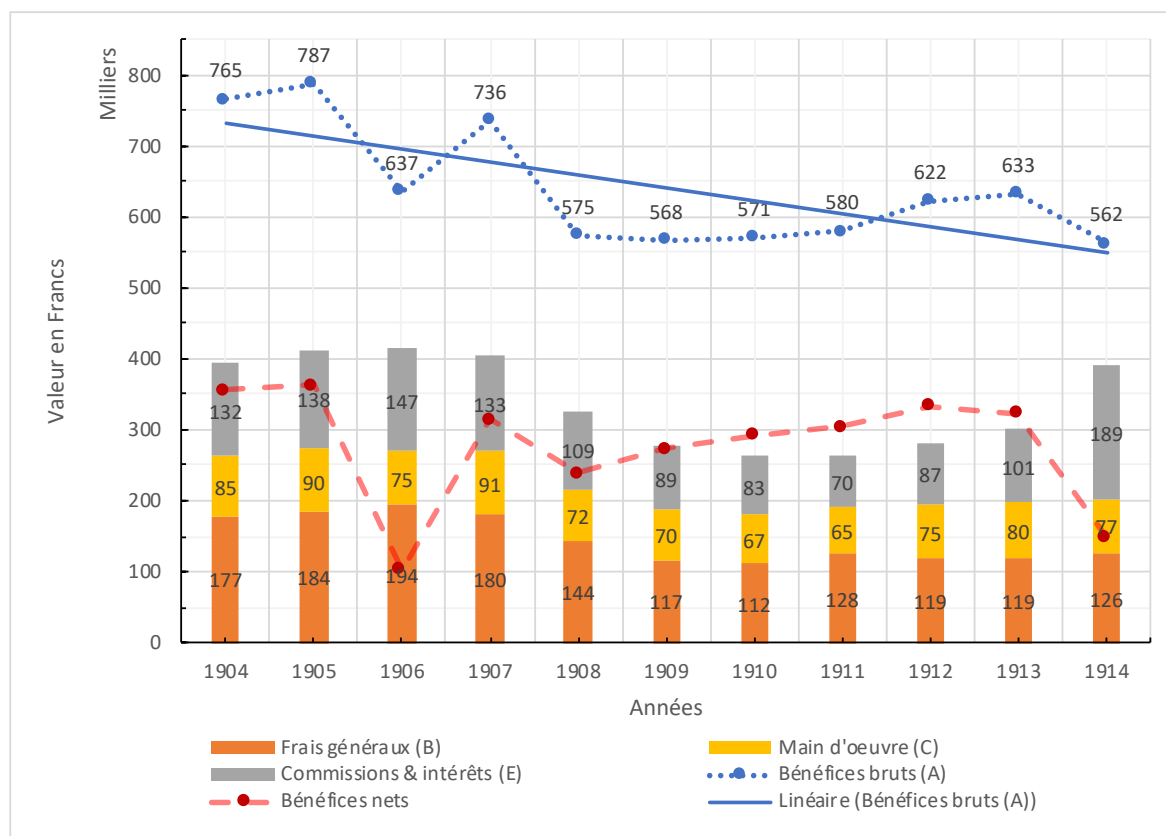
Ces fonds sont d'autant plus importants que les affaires sont décroissantes, et les bénéfices, en conséquence, sont diminués.

2.3.2. La baisse du bénéfice brut, la réduction des charges d'exploitation

En 1904, le bénéfice brut de la compagnie augmente de 13%, soit 90 000 F de plus par rapport à 1903, l'une des deux plus importantes hausses entre 1895 et 1914. En 1905, le bénéfice brut atteint plus de 787 000 F et en conséquence, le bénéfice net est de 363 000 F (Graphique 46) : des sommes

inédites sont versées au divers fonds de prévoyance et distribuées en dividendes des actions ordinaires pour plus de 139 000 F. Toutefois, les sommes versées pour les actions de priorité sont identiques en 1904 et 1905, 120 000 F, que Raymond de Luze justifie par « l'esprit de prévoyance »¹⁵⁶⁵.

Graphique 46 : Évolution du bénéfice brut, des principales charges d'exploitation et du bénéfice net, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, février 1905-février 1915.

La hausse des bénéfices brut s'explique par l'augmentation du prix de vente des Royal de 4 F par douzaine, décidée en 1903 et appliquée à partir de 1904, car cette année-là, les expéditions de Royal au Royaume-Uni sont en baisse et les exportations dans le monde augmentent très légèrement mais pas suffisamment pour expliquer une telle hausse des bénéfices bruts. Raymond de Luze présente donc un bilan très satisfaisant sur ses deux premières années à la

¹⁵⁶⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 20 février 1906.

tête de la Compagnie. Pour l'exercice 1904, il explique en assemblée générale que les affaires sont bonnes malgré « un piteux état des affaires en Angleterre » dressé par son frère, Frédéric de Luze¹⁵⁶⁶. Pour l'exercice 1905, si le bénéfice est supérieur à l'année précédente, il donne toutefois sa préférence aux réserves et limite la distribution des dividendes ; il souhaite « profiter des résultats pour anticiper » les années sans mise en bouteilles qui réduisent le bénéfice¹⁵⁶⁷. En 1904 et 1905, la compagnie réalise d'importants tirages.

En effet, les données du Graphique 46 montrent qu'en 1904 et 1905, les charges d'exploitation augmentent, mais la somme des coûts des frais généraux, de la main d'œuvre et des commissions et intérêts ne dépasse pas en proportion ce qu'ils soustrayaient du bénéfice brut depuis 1897, soit moins de 55%. Seules les dépenses de main d'œuvre augmentent de 1903 à 1904 à cause d'une augmentation de la mise en bouteilles, puisque les frais généraux sont en baisse malgré les dépenses de publicité en Angleterre. De Luze parvient en outre à réduire les commissions et intérêts de plus de 20 000 F, principalement en raison de la réduction des affaires avec les Gilbey. En 1905, toutes les dépenses augmentent : les frais généraux de 7 000 F en raison de la réorganisation des agences en France ; la main d'œuvre à cause de la forte mise en bouteilles pour profiter de la qualité des vins de 1904 et les commissions et intérêts à la suite de la renégociation des contrats avec les agents et les commissionnaires outre-Manche pour soutenir la vente des Royal¹⁵⁶⁸. Les bons résultats de la politique du nouveau directeur sont toutefois plombés par les événements de 1906.

En avril 1906, la mort de Sidney Bishop entraîne l'arrêt momentané de la première agence pour les vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance dans le monde. Les répercussions sur le bénéfice brut sont immenses : -19% soit une baisse de 150 000F alors que les dépenses pour appuyer la vente des vins mousseux, majoritairement engagées avant le printemps 1906, sont en hausse ; en outre, le conseil d'administration avait choisi de ne pas mettre en bouteilles. En conséquence, le bénéfice net est réduit à 102 644,48 F, soit une chute de 72% par rapport à 1905 (Graphique 47) : c'est un gouffre profond et historique pour la Compagnie générale des vins mousseux au tournant du XIX^e et du XX^e

¹⁵⁶⁶ ADML, 222J 1 359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1905.

¹⁵⁶⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 20 février 1906.

¹⁵⁶⁸ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 20 février 1906.

siècle. Au moment de la répartition du bénéfice net, le conseil d'administration, avec l'approbation des dix-huit actionnaires présents lors de l'assemblée générale, décide le versement de l'intérêt fixe 4% aux actions de priorité, soit 80 000 F, et de ne verser au fonds de prévoyance des actions de priorité qu'une petite partie des 30% sur les bénéfices nets soit 5 253,6 F, mais sans verser le dividende aux actionnaires de priorité. Cependant, les 25% alloués aux frais de gestion sont maintenus, mais comme pour les actions de priorité, la totalité du bénéfice net restant pour les dividendes des actions ordinaires est versé au fonds de prévoyance : en 1906, les administrateurs et partenaires anglais de la Compagnie ne reçoivent pas de dividendes de leurs actions ordinaires.

L'année 1906 est donc tournant dans la politique de gestion des coûts. En 1907, le bénéfice brut connaît une hausse de 90 000 F, soit autant que celle enregistrée entre 1903 et 1904 (Graphique 46) ; pour autant, il reste inférieur à 1904 et 1905 mais les charges totales d'exploitation diminuent de quelques milliers de francs (Graphique 46). Le conseil d'administration a fortement diminué les dépenses de frais généraux, par « la réorganisation de nos agences à Londres et Paris », et maîtrisé les commissions et intérêts¹⁵⁶⁹. Les dépenses de main d'œuvre ont considérablement augmenté, plus de 15 000F, mais c'est parce que la maison, pour rebondir après 1906, a réalisé le plus gros tirage de son histoire (Graphique 46). De l'augmentation du bénéfice brut et de la diminution des charges d'exploitation, il en résulte un bénéfice net important trois fois supérieur à celui de 1906 pour s'établir à plus de 315 000 F (Graphique 47). Une importante distribution de dividendes est souhaitable pour en pallier l'absence en 1906 mais le conseil d'administration joue la prudence et propose d'alimenter les réserves pour préparer un futur vu comme particulièrement défavorable :

« (...) sans parler des gros risques auxquels notre industrie reste toujours exposée : guerre, tarifs prohibitifs, inondation, nous nous trouvons en présence d'une récolte tellement inférieure que nous ne pouvons rien acheter cette année, rien mettre en bouteilles. En même temps, toutes les matières premières (caisses, paniers, étains, paillons etc.) subissent une sensible augmentation que nous ne pouvons compenser par une nouvelle élévation de nos prix de vente tant est grande la concurrence contre laquelle nous avons à lutter. Enfin les affaires elles-mêmes, que la loi de la répression des fraudes devrait faciliter, sont, de ce fait même momentanément entravées.

¹⁵⁶⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 4 février 1908.

Tout milite donc en faveur des réserves que nous vous proposons et sur lesquelles nous ne saurions trop insister, car elles constituent la sécurité et la force de notre société »¹⁵⁷⁰.

L'avant-dernier paragraphe est particulièrement intéressant parce qu'il traduit un sentiment d'inquiétude de l'administration de la Compagnie face à la concurrence de nombreux producteurs de vins mousseux, en France comme à l'étranger, qui se livrent à des falsifications dans la production des vins, à des fraudes et des contrefaçons massives des marques des vins mousseux des maisons de Champagne comme de Saumur.

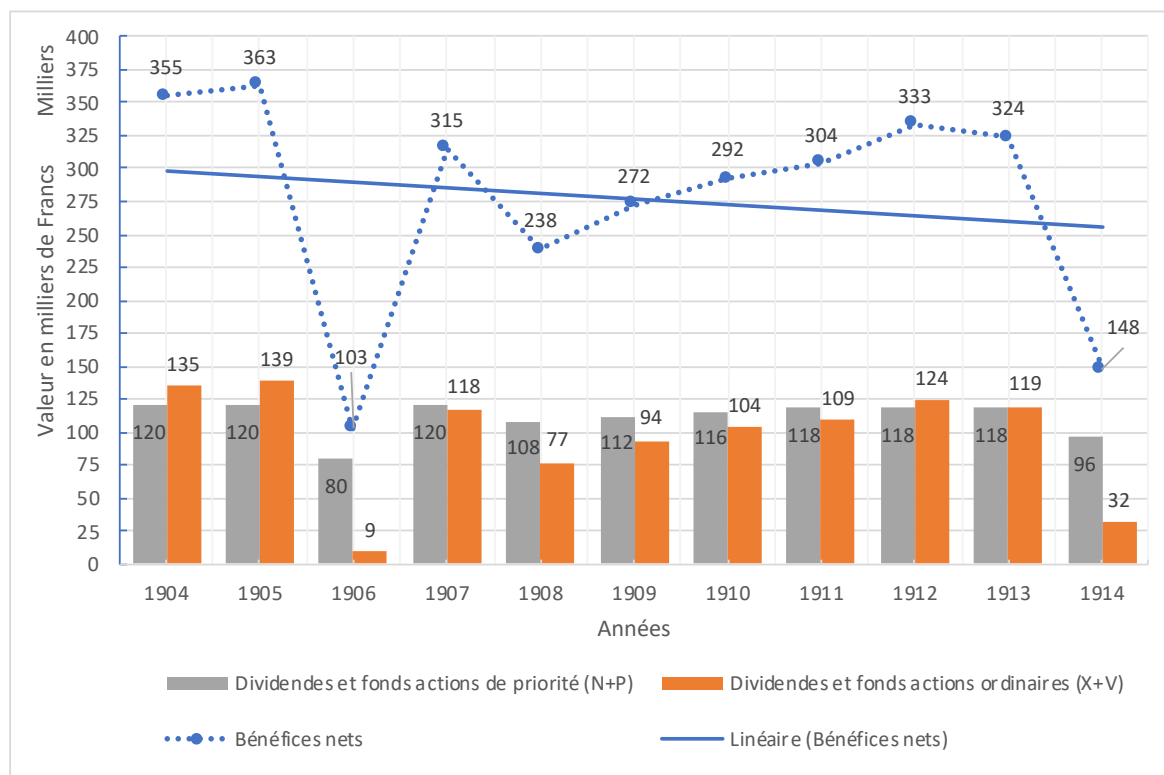
Les sommes qui sont dédiées aux actions de priorité sont égales à 1904 et 1905 soit 120 000 F tandis que celles dédiées aux actions ordinaires sont limitées et mêmes inférieures aux actions de priorité, c'est-à-dire 118 000 F, contrairement à la pratique des premières années d'administration de Raymond de Luze qui avait tendance à mieux rémunérer les actionnaires ordinaires de 15 à 19 000F de plus (Graphique 47).

Les mauvais augures du conseil d'administration en février 1908 se confirment à la fin d'exercice social: le bénéfice brut chute de 22%, une diminution plus importante encore qu'en 1906, pour se fixer à 575 000F, seuil jamais atteint par la compagnie dans les années précédentes (Graphique 46). Les expéditions sont en baisse car la consommation diminue fortement en Angleterre, de 30% en 1908 selon Raymond de Luze¹⁵⁷¹. En conséquence le bénéfice net diminue de 24% mais moins qu'en 1906 (72%) car toutes les charges ont été réduites par l'absence de tirage et des économies réalisées dans la publicité (Graphique 47). La réduction des dividendes est donc moins forte qu'en 1906 : les détenteurs d'actions de priorité reçoivent 108 000 F soit une baisse de 10% par rapport à 1907 mais les actions ordinaires connaissent une baisse de 35% de leurs sommes versées en dividendes et aux fonds (Graphique 47).

¹⁵⁷⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 4 février 1908.

¹⁵⁷¹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1909.

Graphique 47 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyances et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1904-1914



Source : ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, février 1905-février 1915.

Les années suivantes, et jusqu'en 1911, le bénéfice brut de la Compagnie stagne entre 570 000 et 580 000F avant de se hisser à 622 000F en 1912 (Graphique 46). Les prix des Royal et de tous les vins sont augmentés. Les coûts sont par ailleurs maîtrisés. En conséquence, le bénéfice net augmente de nouveau et avec lui, les sommes versées aux fonds de prévoyance et aux dividendes (Graphique 47). Nous notons que de 1911 à 1913, le total destiné aux actions de priorité stagne et qu'en 1912 et 1913, Raymond De Luze renoue avec sa politique de distribution supérieure aux actionnaires ordinaires alors même que le bénéfice net, contrairement au bénéfice brut, diminue de près de 10 000 F. L'esprit de prévoyance et de prudence est plus que jamais au cœur de la politique de distribution des profits car chaque année qui précède 1914 apporte son lot de mauvaises nouvelles pour les affaires : en 1909, John Bishop meurt et la consommation des vins mousseux en Angleterre est faible. Raymond

de Luze craint une augmentation des droits sur l'importation des marchandises outre-Manche¹⁵⁷² ; en 1910, les vins de 1904 et de 1906 restent en stock et la compagnie est dans l'incapacité de les reconstituer à cause des mauvaises récoltes et du défaut de qualité des vins mousseux. En outre, l'inondation de 1910 a causé des dommages dont des éboulements, des destructions de vins et la détérioration du matériel ; en 1911 et 1912, les ventes de Royal sont faibles alors que les exportations de Champagne et de vins mousseux en Angleterre augmentent, les vendanges sont jugées mauvaises et une « crise de la main d'œuvre, que rend imminente la cherté (...) de la vie », incitent à la précaution de la part du conseil d'administration.

En 1914, après plusieurs années de stabilité puis de hausse progressive du bénéfice brut et de nette croissance des bénéfices nets, la mobilisation générale du 1^{er} août et la déclaration de guerre de l'Allemagne le lendemain sonnent le début de la Première Guerre mondiale. Pour la maison Ackerman-Laurance, c'est le début des difficultés matérielles et financières, des départs d'ouvriers, mais également de fortes commandes des vins mousseux avant le blocage des routes commerciales. Le bénéfice brut diminue de 11% par rapport à 1913 et le bénéfice net de 54% mais moins que la chute 1905-1906 (Graphique 46 et Graphique 47). Des 148 000 F de bénéfices nets, 96 000 F sont consacrés aux actions de priorité : trois fois moins sont versés aux actions ordinaires. L'augmentation des frais généraux et surtout des charges de commissions et intérêts reflètent la crise monétaire et financière engendrée par la guerre. Les ventes se sont ralenties, sans s'arrêter totalement, et le marché anglais a été le seul en fonctionnement, mais les paiements sont devenus très difficiles « par suite du resserrement monétaire et de la suppression des avances et négociations en banque »¹⁵⁷³. A une crise bancaire succède une crise du marché financier qui met en péril le portefeuille de valeurs mobilières de la compagnie et retarde le paiement du premier coupon d'intérêt fixe des actions de priorité au 30 novembre, afin « (...) [d'] assurer le paiement des approvisionnements et des salaires du personnel »¹⁵⁷⁴.

¹⁵⁷² ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 7 février 1910.

¹⁵⁷³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵⁷⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

En février 1915, au moment de l'assemblée générale, le conseil justifie le résultat faible « en raison de l'arrêt des affaires et des pertes causées par la guerre » et essaie de rassurer ses actionnaires : « votre conseil, en présence des difficultés du moment et de l'incertitude de l'avenir, a pris les mesures de prévoyance qui lui ont paru utiles pour assurer la bonne marche des affaires (...) »¹⁵⁷⁵. La trésorerie est en effet consolidée et le paiement du premier coupon est effectué au 1^{er} février 1915 mais des créances, belges par exemple, sont « perdues »¹⁵⁷⁶.

Le conflit mondial ne sert pas les intérêts de la société et de ses actionnaires qui souhaitent « vivement que la guerre prenne bientôt fin et qu'une paix durable nous ramène une période d'affaires prospères ». Pourtant le capitalisme en Occident se nourrit aussi de la guerre¹⁵⁷⁷. Si les paroles de Raymond De Luze condamnent sans ambiguïté la guerre comme source de troubles pour l'économie des vins, force est de constater que la Compagnie a survécu à quatre années de belligérance. Elle a même joué le jeu de « l'Union sacrée » comme le démontrent les livres d'étiquettes de vins mousseux avec des noms de cuvées et des illustrations de fantaisie pour ses clients en France et en Angleterre qui participent à la propagande de guerre : la « Carte de Guerre - Cuvée d'entente » à remplacer la qualité Carte Noire en mai 1915 ; l'étiquette de la « Cuvée réservée aux alliés » affiche un avion, un rameau d'olivier et des drapeaux des pays alliés sous celui de la France, dont le *Red Ensign* de l'Empire Britannique et la Russie (Image 18)¹⁵⁷⁸.

La maison Ackerman-Laurance a su également continuer à vivre après le départ et la mort de ses acteurs familiaux et historiques au début du XX^e siècle tout en entretenant la mémoire d'un XIX^e siècle « mythique » au service de la vente des vins mousseux de l'entreprise et de son image.

¹⁵⁷⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵⁷⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

¹⁵⁷⁷ M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, op. cit., p. 15.

¹⁵⁷⁸ ADML, 222 J 1314, Fonds A-L, Registre d'étiquettes de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, étiquettes n° 2864 mai 1915 ; n°2877 juillet 1915 ; n° 2923 juillet 1916. une autre version existe où c'est le *Red Ensign* qui est mis au centre avec les drapeaux alliés positionnés en-dessous.

Image 18 : Étiquette « Cuvée Réservee aux alliés » de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur destinée à Louis Simon, Bocé (Maine-et-Loire), juillet 1915



Source : ADML, 222 J 1314, Fonds A-L, Registre d'étiquettes de la maison Ackerman-Laurance, étiquette n°2877, juillet 1915.

3. La fin d'une direction familiale de l'entreprise Ackerman-Laurance

3.1. La démission de Frédéric de Luze

Lors du conseil d'administration du 7 novembre 1906, au lendemain de la clôture d'un exercice social tout particulièrement mauvais qui laisse peu de revenus en frais de gestion et aucuns dividendes, Frédéric de Luze remet sa démission de son poste d'administrateur (Annexe 25). Il a écrit une lettre de démission à Louis-Ferdinand Ackerman et une demande d'autorisation de faire le commerce des vins, en vertu de l'article 35 des statuts de la société qui l'interdit,

sans le consentement de tous les administrateurs pendant sept ans¹⁵⁷⁹. Aucune raison n'est explicitement mentionnée dans son courrier à Ackerman et rien ne transparaît dans le registre du conseil d'administration. À l'assemblée générale de février 1907, le rapport du conseil d'administration exprime toutefois ses regrets sur « les circonstances qui l'ont amené à prendre cette détermination »¹⁵⁸⁰. Ces « circonstances » sont probablement les mauvais résultats de la compagnie, présentés aux actionnaires en février 1907 ; la cause vient peut-être des difficultés dans les relations humaines et la situation commerciale outre-Manche.

Toujours est-il que Frédéric de Luze s'en va pour faire le commerce des vins ailleurs, peut-être en tant que voyageur, un poste qu'il a conservé dans la Compagnie saumuroise en sus de celui d'administrateur. Les *Annales du tout Sud-Ouest Illustré* sur les « grandes familles et les notabilités » enregistrent Frédéric de Luze comme membre de la maison Louis Roederer à Reims en 1907, 1909, 1911 et 1913¹⁵⁸¹. Le frère cadet que Raymond de Luze a fait entrer au service de la société puis proposer comme administrateur est en effet enregistré comme destinataire de « Royal » à New-York en 1908 et 1914 : en 1908, 900 bouteilles et 600 demi-bouteilles sont comptabilisées, bien plus que l'agent Taylor mais trois à quatre fois moins que Henry Mouquin du *Restaurant & Wine Compagny*¹⁵⁸². Il garde des liens et des intérêts avec la Compagnie par la vente des vins mousseux de la marque Royal. Il est peut-être voyageur de commerce ou agent pour la maison Roederer de Reims et Ackerman-Laurance de Saumur.

Le départ de Frédéric de Luze met toutefois fin aux plans de Raymond de Luze pour une croissance familiale dans le capital, l'administration et le contrôle à court terme de la société anonyme. De fait, Raymond de Luze se retrouve seul pour l'administration face à Louis-Ferdinand Ackerman et son gendre Ludovic de Laulanié qui siègent au conseil : la balance penche plus encore du côté des Ackerman au conseil d'administration, qui détiennent déjà la majorité des

¹⁵⁷⁹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 novembre 1906.

¹⁵⁸⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 5 février 1907.

¹⁵⁸¹ B.N.F., Gallica, *Annales du tout Sud-Ouest illustré : comprenant les grandes familles et les notabilités de Bordeaux et des départements de la Gironde, de la Charente-Inférieure, de la Dordogne, du Lot et Garonne, des Landes et des Basses Pyrénées*, Bordeaux, Féret et fils, Edouard Féret, 1907-p. 504 ; 1909-p. 722 ; 1911-p. 776 ; 1913-p. 753.

¹⁵⁸² ADML, 222 J 1283-84, Fonds A-L, Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger, 1908 et 1914.

actions. Raymond de Luze est toutefois dans les bonnes grâces de Louis-Ferdinand Ackerman. Ce poids familial dans l'administration de la société perd cependant de son intérêt par la renonciation du successeur désigné à la direction de l'entreprise

3.2. Le départ de Ludovic de Laulanié et l'éphémère administration de Raoul de Dananche

Ludovic de Laulanié, c'est le gendre qui a le rôle du fils aîné qu'Ackerman n'a pas eu. Il le mobilise grandement pendant toute la durée du procès contre le syndicat du commerce des vins de Champagne puis le fait entrer dans la société anonyme en novembre 1894. Ludovic de Laulanié est très présent et très investi dans l'administration de la société anonyme. Il soutient les idées et positions de son beau-père, une conduite qui se confirme lors de l'assemblée générale sous tension du 2 février 1904 sur les circonstances du départ de Paul Aubert. Nul doute que Louis-Ferdinand Ackerman le considère comme son successeur et le prépare à la présidence de la Compagnie générale de vins mousseux. Il est d'ailleurs reconduit à sa fonction d'administrateur pour un deuxième mandat de six années en 1907.

Cependant, à l'assemblée générale de février 1909, les actionnaires sont informés de sa démission (Annexe 25)¹⁵⁸³. Depuis la démission de Frédéric de Luze en novembre 1906, De Laulanié remplit également le poste d'administrateur délégué : il touche en conséquence plus de 12 000 F de frais de gestion en novembre 1907 et plus de 10 000 F en novembre 1908¹⁵⁸⁴. Il remet sa lettre de démission pour ce poste, le 27 décembre 1908, sur un papier à tête du château de Jalesnes, adressée au président du conseil, c'est-à-dire « Louis Ackerman », en raisons « des circonstances indépendantes de sa volonté » après vingt-cinq ans de collaboration avec la maison¹⁵⁸⁵.

Ces « circonstances indépendantes de sa volonté » ne sont pas connues mais il est fort probable que ce soit un conflit avec son beau-père ou Raymond

¹⁵⁸³ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1909.

¹⁵⁸⁴ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Ludovic de Laulanié, 30 novembre 1907 et 30 novembre 1908.

¹⁵⁸⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 décembre 1908.

de Luze qui en soit la cause car en août 1909, la maison reçoit une « assignation en déclaration affirmative au sujet des actions et de toutes sommes que pourrait posséder Mr De Laulanié dans la maison »¹⁵⁸⁶. Ludovic de Laulanié passe donc pas la voie judiciaire pour récupérer ses actifs dans la Compagnie mais « le Président a répondu que toutes les actions appartenant à Mr De Laulanié avaient été transférés à Mr L. Ackerman en date du 10 décembre 1908 et que la maison était créancière de Mr De Laulanié, loin d'être sa débitrice »¹⁵⁸⁷. C'est en effet par un prêt d'argent et par la cession de capital de la part de Louis Ackerman, par un simple jeu d'écriture qui transfert pour un montant, le nombre d'actions correspondant à son gendre, sans paiement « fiduciaire » donc, que Ludovic de Laulanié a pu entrer dans la compagnie comme actionnaire et administrateur : il paie d'ailleurs tous les ans d'importants « intérêts » à Louis Ackerman. Le président de la société s'est tout simplement remboursé d'une partie des dettes de son gendre à son égard en récupérant pour son compte ses actions, puisqu'elles sont au porteur, avec leurs valeurs, dividendes et droits qu'elles donnent dans la société anonyme.

Très rapidement, l'autre gendre de Louis-Ferdinand Ackerman qui a également travaillé pour la maison Ackerman-Laurance de 1887 à 1894, Raoul de Dananche, est pressenti pour remplacer De Laulanié jusqu'au terme de son mandat qui expire le 5 février 1913 (Annexe 25). Tout est organisé par le conseil d'administration qui réalise le transfert de 200 actions de priorité et 200 actions d'ordinaires au profit, mais à la charge, de Raoul de Dananche qui n'est pas actionnaire de la compagnie¹⁵⁸⁸. Ce remplacement au pied levé mais souhaité et contrôlé par Louis-Ferdinand Ackerman doit toutefois être approuvé en assemblée générale, ce qui est chose faite le 2 février 1909¹⁵⁸⁹. Raoul de Dananche est dit administrateur délégué mais c'est Raymond de Luze qui touche l'intégralité des 25% des frais de gestion prélevés sur les bénéfices nets dès 1911, en plus des dividendes de ses actions ordinaires et de priorité.

En février 1913, Raoul de Dananche est réélu pour six ans comme administrateur et administrateur délégué et il obtient, aux côtés de Raymond de Luze, l'autorisation « d'administrer et de gérer la société à deux en attendant la

¹⁵⁸⁶ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 août 1909.

¹⁵⁸⁷ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 12 août 1909.

¹⁵⁸⁸ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 9 janvier 1909

¹⁵⁸⁹ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 2 février 1909.

nomination d'un troisième qu'ils n'ont pas trouvé »¹⁵⁹⁰. En effet, Louis-Ferdinand Ackerman, comme il l'a annoncé en 1912, se retire de son mandat d'administrateur et de la présidence de la compagnie en raison de « son âge et sa santé ». C'est alors l'associé de 20 ans, Raymond de Luze, et le gendre, Raoul de Dananche, qui prennent entièrement les rênes de la maison. Cet état dérogatoire aux statuts de la compagnie qui prévoit au moins trois administrateurs va pourtant se normaliser.

3.3. Le retrait et la mort de Louis-Ferdinand Ackerman

Au conseil d'administration du 28 mai 1912, est posé le sujet de l'avenir de la société et des actionnaires du fait du retrait tôt ou tard de Louis Ackerman de l'administration et de la présidence de la société. En fait, il est écrit dans le procès-verbal de ce conseil que les membres « ont décidé de délibérer ce jour sur diverses questions depuis longtemps déjà agitée entre eux et qui sont motivées par le refus formel de Mr Ackerman de renouveler son mandat d'administrateur qui expire le 24 décembre 1912 » (Annexe 25). Les autres administrateurs, Raymond de Luze et Raoul de Dananche ont craint la liquidation de la société dans le cas de la mort de Louis Ackerman, en application des conditions prévues par les statuts : « (...) la liquidation de la société se serait sans doute imposée dans un bref délai, et dans des conditions peut être désavantageuses pour les intérêts des actionnaires »¹⁵⁹¹.

Ils la craignent encore pour le futur proche puisqu'Ackerman, « âgé et fatigué », refuse le renouvellement de sa fonction de président et d'administrateur, ce qui laisse vacant un siège sur les trois, état contraire aux statuts de la société anonyme : « Nous aurions été en effet dans cas, ainsi que nous le serons d'ailleurs à partir du 24 décembre 1912, dans l'impossibilité de trouver pour le remplacer un administrateur pouvant remplir les conditions qu'impose la gestion et en assumer les charges »¹⁵⁹². Le conseil d'administration s'accorde alors pour rechercher « un mode de liquidation qui permette aux

¹⁵⁹⁰ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913

¹⁵⁹¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 mai 1912.

¹⁵⁹² ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 mai 1912.

actionnaires de retirer intégralement leur capital et leur part dans les réserves », dans ce cas. Il y a en fait deux problèmes qui se posent autour de la fin de Louis-Ferdinand Ackerman à la tête de la compagnie : le premier c'est l'obligation légale d'avoir un troisième administrateur dans les conditions de propriété d'actions et de compétences pour diriger la société, ce que met en péril le cas éventuel de sa mort pendant son mandat ou le retrait délibéré de Louis-Ferdinand Ackerman ; le deuxième, qui est lié au premier, est l'avenir de la compagnie dans le cas où Ackerman ou les personnes désignées dans sa succession souhaiteraient retirer leur capital de la société car c'est surtout de cela dont il s'agit quand le sujet est la modification des statuts « en vue d'une éventualité donnée, d'une liquidation possible, soit de dissoudre dans un bref délai la société, soit de prendre toutes mesures et dispositions pour une liquidation aussi avantageuse que possible pour les actionnaires... »¹⁵⁹³.

Une assemblée générale extraordinaire est organisée le 25 juin 1912 avec 23 actionnaires présents, réunissant 5 057 actions sur les 6 000, afin de statuer sur la réduction de la durée de société et des modifications consécutives sur d'autres articles¹⁵⁹⁴. La société anonyme peut alors continuer d'exister sans Louis-Ferdinand Ackerman sans prendre le risque d'une dissolution. Lors de l'assemblée générale ordinaire, le 1^{er} février 1913, la dernière que Louis Ferdinand Ackerman préside, il est en effet porté à l'ordre du jour l'autorisation aux deux administrateurs élus de gérer et d'administrer seuls provisoirement, ce qui est approuvés par les actionnaires ; une partie du problème est résolu. Il est alors temps pour l'héritier et l'industriel de faire ses adieux à ses collaborateurs et administrateurs devant de nombreux actionnaires : « C'est avec une peine extrême qu'il quitte cette maison que son père a créée et où il a passé sa vie. C'est donc avec le plus grand regret qu'il se sépare de collaborateurs, qui, pendant tant d'années, l'ont aidé de leur dévoué concours. Aussi il part en leur souhaitant tout le succès que mérite leur laborieux effort guidé par la haute intelligence de leurs administrateurs » résume le procès-verbal de l'assemblée¹⁵⁹⁵. C'est Raymond de Luze, « le plus ancien collaborateur de M. Ackerman » qui prend la parole et « exprime en termes émues, les vifs et

¹⁵⁹³ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 28 mai 1912.

¹⁵⁹⁴ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L Procès-verbaux des assemblées générales, 25 juin 1912.

¹⁵⁹⁵ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913.

sincères regrets qu'il éprouve de son départ, en l'assurant de ses sentiments d'amitié. L'assemblée toute (sic) entière associe ses regrets à ceux de M. De Luze »¹⁵⁹⁶. Ackerman n'est plus président, ni administrateur mais il demeure un actionnaire de premier plan ce qui fait de lui un scrutateur lors de l'assemblée générale de février 1914 ; de par ses actions de priorité, il garde en outre un rôle dans le conseil d'administration qu'il ne quitte qu'en septembre 1914.

Louis-Ferdinand Ackerman a donc tout prévu pour sa sortie de scène en laissant l'entière administration de la compagnie à Raoul de Dananche et surtout à Raymond de Luze, en toute légalité, tout en gardant ses actions dans la maison familiale qu'il a hérité mais qu'il a su transformer en véritable industrie des vins mousseux de Saumur dont les produits se vendent en France, en Angleterre mais également en Amérique du Nord, en Afrique, en Asie et en Australie. De fait, en ne vendant pas ses actions de son vivant, il laisse à ses héritières, avec l'autorisation et sous le contrôle de leurs maris De Laulanié et Dananche, le choix de garder ou de se séparer de ces actions, et donc de céder leur part majoritaire du capital à un ou des tiers. Il n'a toutefois pas pensé à une succession et à la continuité de la maison Ackerman-Laurance dans un contexte de guerre mondiale. C'est pourquoi, malgré son retrait de la présidence et de l'administration, Louis-Ferdinand s'investit quasiment jusqu'à la fin dans la défense de l'activité et des intérêts de la compagnie : « Il a eu jusqu'aux derniers moments le souci des affaires et se préoccupait beaucoup des difficultés que pourrait nous susciter la guerre (...) »¹⁵⁹⁷. Comme son père en 1863, il ne se retire que contraint et forcé par l'âge et la maladie, quelques années avant sa mort même s'il continue de s'intéresser à la vie de l'entreprise.

Ackerman a cependant planifié sa sépulture dès 1892, pendant les procès et peu avant la transformation de la maison familiale en société anonyme, ce qui souligne qu'avant 1894, Louis-Ferdinand Ackerman réfléchit déjà à la transmission de société, à ses vieux jours et à la mort. Le 11 avril 1892, la municipalité de Saumur, sous le mandat du liquoriste Combier, entérine la concession à perpétuité d'un terrain de 9m² dans le cimetière de Saumur au prix de 600 F, payés comptant, pour y fonder une « sépulture de famille » (Image

¹⁵⁹⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 1^{er} février 1913.

¹⁵⁹⁷ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 9 février 1915.

19)¹⁵⁹⁸. À ce prix pour la concession du terrain, l'article deux de l'arrêté précise que 300 F supplémentaires sont demandés, divisés par moitié aux Hospices et au bureau de bienfaisance de la ville « à titre de donation pour les pauvres »¹⁵⁹⁹. Le compte d'Ackerman dans le journal des administrateurs de la compagnie enregistre des sommes de 20 F au cimetière de Saumur, au concierge, pour l'entretien de la sépulture ; les paiements s'accélérent : un en janvier 1902, un en juin 1910, un de 40 F en février 1912 et un de 20 F au mois de décembre, un dernier en février 1914 pour l'année en cours¹⁶⁰⁰.

Ces paiements s'arrêtent après la mort de Louis-Ferdinand Ackerman, survenue le matin du dimanche 27 décembre 1914 dans son château de Jalesnes à Vernantes¹⁶⁰¹. Le fils de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance, l'héritier de la maison familiale de négoce de vins et vins mousseux, véritable capitaine d'industrie à l'esprit de conquête dans la vente de ses Royal dans une partie du monde – occidental ou sous domination coloniale européenne – passe les fêtes de Noël en famille et meurt âgé de 76 ans, comme son père. La déclaration de décès dans le registre d'état civil de la commune de Vernantes précise qu'il est décédé à 6 heures du matin. C'est Raoul de Dananche qui fait la déclaration, accompagné de Clément Lambert dit « régisseur », peut-être du domaine de Jalesnes¹⁶⁰².

Dans le journal local *L'écho saumurois* en date du lundi 28 et mardi 29 décembre 1914, sous les nouvelles du front et les articles sur l'avancée des troupes dans la guerre, la « chronique » informe de la « mort subite de M. Louis Ackerman » et brosse un portrait élogieux du notable local décrit comme le « chef de l'importante maison de vins mousseux de Saint-Florent » :

« Tout le monde connaissait cette bonne figure, franche et ouverte. La bienveillance, la générosité, de M. Ackerman était trop connue pour que nous nous y arrêtions ; bornons-nous à dire que le bien qu'il faisait, aussi discrètement que largement, ne peut se compter (...)

¹⁵⁹⁸ AMS, 4N, Concessions, 4N7, Concession de terrain dans le cimetière, Ackerman Louis, n° d'ordre 19 et n° d'acte 1152, 11 avril 1892.

¹⁵⁹⁹ AMS, 4N, Concessions, 4N7, Concession de terrain dans le cimetière, Ackerman Louis, n° d'acte 1152, 11 avril 1892.

¹⁶⁰⁰ ADML, 222 J 1154, Fonds A-L, Journaux des administrateurs, Louis Ackerman, Doit, 15 janvier 1902, 27 juin 1910, 3 février et 28 décembre 1912, 20 février 1914.

¹⁶⁰¹ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 7 janvier 1915.

¹⁶⁰² Mairie de Vernantes, Registre d'état civil, 1913-1917, Table des décès, acte n°31, Ackerman Louis Ferdinand ép. De Bineau Louise Marguerite, 27 décembre 1914.

Il avait jusqu'à ces dernières années, dirigé avec autant d'activité que d'intelligence et de probité, une des plus grandes maisons de Saint-Florent, où son personnel et sa nombreuse clientèle avaient pour lui une sympathie qui se manifestait par maintes marques de reconnaissance.

Il sera regretté de toute la population saumuroise et de ses nombreux amis de Vernantes »¹⁶⁰³.

Le journal indique également qu'une cérémonie religieuse est organisée à Vernantes le mercredi 30 décembre et les obsèques à Saumur le jeudi 31 décembre avec une inhumation « au cimetière de Saumur, dans le caveau de famille ». Le caveau de famille est situé dans le carré protestant du cimetière de Nantilly de Saumur, non loin de celui de Chasseloup de Châtillon dans lequel repose Paul Aubert, inhumé le 28 février 1904¹⁶⁰⁴. Le monument « familial », sur un terrain concédé à perpétuité, existe encore ; les inscriptions probables sont effacées ; le style est sobre comparé à d'autres caveaux, en pierre grise « de Bretagne » et non en tuffeau, entourées de barrière en fer aujourd'hui abîmées, mais il semble que trois « emplacements » soient prévus aux pieds la croix de pierre qui surplombe ce caveau.

Le conseil d'administration prononce, lors de l'assemblée générale de février 1915, un discours élogieux à la suite de la disparition de « Louis Ackerman » et rapporte aux actionnaires les « nombreux témoignages de sympathie (...) adressés » : « (...) je pense être l'interprète de vos sentiments en vous associant à nos regrets » ajoute Raymond de Luze.

Louis-Ferdinand Ackerman laisse une veuve, trois filles, un gendre à l'administration de la compagnie et une importante fortune mobilière et immobilière bâtie grâce aux hommes, aux femmes et aux vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance tout au long du XIX^e siècle ; un siècle qui s'achève brutalement pour la famille et l'entreprise, marqué par l'entrée en guerre et la mort.

¹⁶⁰³ AMS, L'écho saumurois, 73^e année, n°302, Lundi 28 et mardi 29 décembre 1914, Chronique, Louis Ackerman, p. 2. URL : http://archives.ville-saumur.fr/depot_amsaumur/depot_arko/fonds/echo_saumurois/pdf/1914/FRAC049328_ECHSAU_1914_12_28.pdf.

¹⁶⁰⁴ AMS, 1 I 814, Police des inhumations, registres, Protestants 1871-1934, 1914, Akerman (sic) Louis.

Image 19 : Caveau de famille de « Louis Ackerman » dans le cimetière de Nantilly, Saumur



Source : AMS, Concessions, 4 N 7, Concession de terrain dans le cimetière, Ackerman Louis, n° d'acte 1152, 11 avril 1892, BB 3 - Fosse 221 ; photographie, coll. personnelle, 2018.

Pour conclure, la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, maison Ackerman-Laurance, est profondément meurtrie par plusieurs crises en début de nouveau siècle : critique et départ Paul Aubert, problèmes financiers et mort chez John N. Bishop. Tous ces événements sont autant de crises qui inaugurent d'autres car c'est l'organisation et la gestion de l'entreprise qui s'en trouvent profondément bouleversées.

Si les deux premières années de l'administration de Raymond de Luze offrent de beaux bénéfices et dividendes, principalement par la réduction des coûts d'exploitation et un soutien actif à la vente des vins mousseux, les expéditions diminuent. Le Royaume-Uni et les vins des qualités Brut et Dry-Royal restent majoritaires dans les expéditions de vins mousseux, mais la France se révèle être en deuxième position à la toute fin du XIX^e siècle, parfois aux coudes à coudes avec l'Amérique du Nord. Nous avons vu que les volumes et les proportions varient fortement selon les pays et régions du monde mais il est très net que les colonies britanniques et anciennes colonies anglo-saxonnes représentent un marché important pour la vente des Royal.

Le départ de Frédéric de Luze et surtout de Ludovic de Laulanié puis le retrait de Louis-Ferdinand Ackerman de l'administration de la Compagnie sont mal vécus par les acteurs de l'entreprise, mais ils sont l'occasion pour Raymond

de Luze d'accéder à un quasi-pouvoir absolu à l'administration de la compagnie tandis que le capital et ses revenus restent entre les mains de Louis-Ferdinand et de sa famille qui va préserver, le temps de la guerre, un héritage entrepreneurial familial riche.

Cependant, la mort de Louis-Ferdinand Ackerman ne signifie pas la fin de l'entreprise Ackerman-Laurance, dont l'œuvre dépasse largement le cadre familial, car l'héritier a travaillé à assurer sa pérennisation bien au-delà de la vie de ses acteurs. Depuis la seconde moitié du XIX^e siècle, le fils de Jean-Baptiste Ackerman a porté une attention particulière à écrire l'histoire et ancrer la mémoire de la date et du récit de la fondation de la maison Ackerman-Laurance. C'est le sujet de notre épilogue.



Épilogue – 1811. Histoire et mémoire de la fondation de la maison Ackerman-Laurance

1811, la date de fondation de la maison Ackerman-Laurance, a une histoire. C'est d'abord celle de sa création par l'entreprise à un instant précis, alors qu'elle en a besoin, puis celle de sa diffusion sur les produits de la maison ou dans le récit historique qu'elle valorise par la publicité. C'est enfin son exploitation contemporaine, par la mémoire, à des fins commerciales ou savantes. Parce que l'histoire et la mémoire de la fondation de la maison Ackerman-Laurance nécessitent de naviguer sur plus de deux siècles, du début du XIX^e siècle à nos jours, mais aussi parce qu'elles revêtent des enjeux importants tant pour l'histoire des vins mousseux en Saumurois que l'entreprise, nous avons choisi d'en faire un épilogue.

1. Une date de fondation créée par Louis-Ferdinand Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle

Jean-Baptiste Ackerman, que ce soit dans sa correspondance privée ou publique, ne parle pas, à moins qu'on le lui demande, de la date de fondation de sa maison de négoce et d'industrie : elle n'est pas inscrite sur les étiquettes de bouteilles de vins mousseux qu'il fait fabriquer, ni énoncée dans aucun de ses écrits sur son industrie des vins mousseux. C'est toujours en réponse à une demande, à une obligation administrative ou dans le cadre d'une réponse commerciale, qui visent à démontrer l'antériorité, l'expérience ou la crédibilité de la maison, que Jean-Baptiste Ackerman date son activité. En outre, la date varie d'une source à l'autre parce qu'elle ne fait pas référence au même événement : date de son installation, date de son activité dans le négoce, date de son industrie des vins mousseux à Saumur sont toutes différentes.

Dans l'extrait littéral des procès-verbaux officiels de l'exposition des produits vinicoles du département de Maine-et-Loire en janvier 1850, aux questions sur l'origine et la date de son industrie des vins mousseux, Jean-Baptiste Ackerman

répond avoir débuté ses essais en 1831, année de l'obtention de ses lettres de naturalisation¹⁶⁰⁵. Dans sa correspondance commerciale avec ses clients en 1846 et 1847, il répond être dans le négoce des vins depuis plus de trente ans ce qui nous amène à 1816 ou 1817, au moins¹⁶⁰⁶. La datation précise de la fondation de sa maison ne se pose pas pour Jean-Baptiste Ackerman. Il n'est pas nécessaire à ses yeux de la mobiliser dans ses documents et sur ses bouteilles. Il n'en voit pas l'utilité. De plus, la majorité des vins mousseux n'est pas commercialisée sous l'étiquette de la maison mais sous des noms de clients ou de fantaisie. Le choix de la date de 1811 comme année de la fondation de la maison Ackerman-Laurance et sa promotion sont le fait de Louis-Ferdinand Ackerman, le fils de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance, et héritier de la maison dont il prend les rênes dans la seconde moitié du XIX^e siècle.

La date de 1811 repose sur une nécessité et une volonté commerciale mais elle n'est pas dépourvue de fondements historiques familiaux. La naissance de la publicité dans la maison Ackerman-Laurance est corrélée à l'arrivée de Louis-Ferdinand Ackerman à la tête de la société à partir de 1863 : elle est principalement destinée à satisfaire clients et consommateurs anglo-saxons du marché mondial des vins dont le commerce est dominé et contrôlé par l'Empire britannique. L'affirmation de la date de 1811 est un outil de distinction dans l'offre sur le marché des vins mousseux, face à une concurrence locale, nationale et même internationale croissante. Avant la moitié du XIX^e siècle, Jean-Baptiste Ackerman n'a pas de véritables concurrents locaux dans la fabrication et la commercialisation des vins mousseux, en dehors de Lesourd-Delisle à Angers et de Frémy Frères à Chalonnes, ces derniers étant plus connus comme liquoristes¹⁶⁰⁷. Louis-Ferdinand Ackerman sous le Second Empire puis sous la Troisième République doit en revanche faire face à plusieurs maisons saumuroises, émergentes dans l'industrie des vins mousseux à partir de 1850 et concurrentes dès les années 1860 et 1870 : six établissements de vins

¹⁶⁰⁵ *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou*, Angers, Cosnier et Lachèse, Imprimeurs-Libraires, 1851, p. 105.

¹⁶⁰⁶ ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, lettre Ackerman-Laurance à Hirard fils et Thomas, 10 octobre 1846. Voir également la lettre à Hekking frères, 25 octobre 1846 et lettre à J. Vanaken, 29 septembre 1847.

¹⁶⁰⁷ J.-L. Marais, *Histoire de l'Anjou. Le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles*, op. cit., p. 59.

« champanisés » sont signalés à St-Hilaire-Saint-Florent en 1859¹⁶⁰⁸, huit établissements en 1872. Il est, comme son père, dans l'imitation des méthodes de production et de commercialisation des maisons de Champagne qui sont érigées en modèles ; il cherche, notamment par la datation, à se positionner en sérieux concurrent des maisons nées au XVIII^e siècle telle que la maison Clicquot-Ponsardin en 1777¹⁶⁰⁹. Louis-Ferdinand Ackerman ouvre même une succursale à Reims en 1869. Alors que sous le Second Empire naissent les maisons de vins mousseux qui s'établissent à Saint-Hilaire-Saint-Florent et à Saumur, et que la vente des vins « façon de Champagne » augmente, le fils Ackerman place la maison dans l'histoire du I^{er} Empire à son apogée, en 1811. L'objectif est d'insérer la maison dans l'histoire de France dans une époque napoléonienne mémorable, qui parle à la clientèle anglo-saxonne du Royaume-Uni, et plus largement européenne, mais aussi aux civils et militaires des colonies de l'Empire britannique et des pays anglophones d'Amérique et d'Océanie.

Cette année 1811 a par ailleurs dans le monde vitivinicole une signification particulière. C'est l'année du passage de la comète Halley, à l'été 1811, qui est, selon la légende, à l'origine d'un millésime après des années de mauvaises vendanges. Il est couramment fait référence à « l'année de la comète » ou « vin de la comète » pour parler de l'année 1811 dans le monde vitivinicole. L'année de la comète a été exploitée commercialement tant par les maisons de Champagne que par les maisons de vins mousseux du Saumurois : elle est même devenue l'un des symboles de la maison Veuve-Clicquot Ponsardin avec l'ancre marine et les initiales de la maison « VCP » qu'elle entoure. La maison Ackerman-Laurance a produit de nombreuses étiquettes de vin sous la version anglaise « *comet* », exclusivement, accompagnée des mots Dry ou Brut pour indiquer la douceur du vin, avec ou sans dessin d'une étoile filante, et souvent

¹⁶⁰⁸ ADML, 67 M 3, le sous-préfet de l'arrondissement de Saumur au préfet de Maine-et-Loire, établissements industriels de l'arrondissement de Saumur au 1^{er} trimestre 1859, 5 avril 1859, tableau. D'après le croisement des sources, il s'agit alors des maisons Ackerman-Laurance, Étienne Bouvet, Tessier et les caves De Grenelle et A. Rousteaux à Saint-Hilaire-Saint-Florent et Louis Duvau aîné, Jules Lorrain à Saumur. En 1872, il faut ajouter Jules Lecluse et Alexandre Amiot à Saint-Hilaire-Saint-Florent et Alfred Gratien à Saumur. Voir H. Vizzetely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 231 et G. Ratouis, « Des bulles et des hommes ou deux siècles d'épopée des vins mousseux de Saumur », in *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, « L'Anjou à table ! », n°16, 2013, pp. 186.

¹⁶⁰⁹ M. Étienne, *Veuve Clicquot-Ponsardin. Aux origines d'un grand vin de Champagne*, *op. cit.*

sans la date de 1811. Les vins *comet* étaient étiquetés sous des noms de fantaisie pour des clients ou avec le nom Ackerman-Laurance. Dans le cas d'une étiquette portant le nom de la maison Ackerman-Laurance, la date de 1811 est systématiquement marquée ; pour le marché anglophone, il est écrit « established 1811 ». La première étiquette qui associe les nom Ackerman-Laurance, « *comet* » et « 1811 » date de 1882 : cette dernière est destinée à Fulton Mickie de Toronto, un client de l'agent Douglas & Cie de la même ville, dans la province de l'Ontario, au Canada (Image 20). En revanche, la date de 1811 sur les documents à en-tête de l'entreprise et les étiquettes est attestée depuis 1871 selon les archives de la correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance de Reims¹⁶¹⁰.

Image 20 : Étiquette Dry Comet de la maison Ackerman-Laurance avec la mention *established 1811, 1882*



Source : ADML, 222 J 1312, Fonds A-L, Registre d'étiquettes, n° 1113, avril 1882, Fulton Mickie Toronto (Douglas & Cie)

Enfin, l'année 1811 comme date de fondation de la maison Ackerman-Laurance trouve sa principale explication et justification dans l'histoire familiale

¹⁶¹⁰ ADML, 222 J 337, Fonds A-L, Registre de copie de correspondance passive de la maison Ackerman-Laurance à Reims, folio 88, 28 août 1871, Papier bleu à en-tête Ackerman-Laurance, facture Ackerman-Laurance à Bosson, fils et Cie.

de Louis-Ferdinand Ackerman. Certes, Jean-Baptiste Ackerman et sa mère, la veuve Ackerman, ne sont pas à Saumur en 1811 mais Louis-Ferdinand Ackerman est le fils et petit-fils, de la famille Ackerman autant que de la famille Laurance. Ces derniers sont installés à Saumur au début du XIX^e siècle. Louis-Ferdinand est l'unique enfant né du mariage de Jean-Baptiste Ackerman et d'Émilie Laurance encore en vie après 1850. Il est en outre dès 1863 l'héritier et le patron de la maison qui est également le fruit de cette alliance : la maison Ackerman-Laurance. Si la date de fondation est produite par Louis Ferdinand dans un but commercial, elle trouve ses racines dans la notoriété de Jean-Pierre Appolinaire Laurance, son grand-père maternel, en 1811. Nous avons d'ores et déjà traité l'inscription sur le registre de patente de la ville de Saumur pour l'année 1810 de Laurance-Olivier mais il apparaît dans la liste des notables commerçants de l'arrondissement de Saumur qu'à la date de 1811 où il est enregistré comme banquier (Annexe 3).

Ainsi, la date de fondation de la maison construite par Louis Ferdinand ne repose ni sur la date d'installation des famille Ackerman et Laurance à Saumur, ni sur l'activité de Jean-Baptiste Ackerman dans cette ville mais sur celle de la notabilité commerciale de l'entreprise de banque, ou de négoce selon les sources, de Laurance-Ollivier en 1811.

2. Des récits publicitaires et historiques vagues et partiels

Comment expliquer le mystère puis la contestation contemporaine autour de la date de fondation de 1811 ? Par l'ambiguïté du propre discours de la maison Ackerman-Laurance dans ses publications commerciales et historiques au XIX^e siècle, par les récits partiels de tierces personnes à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle et par l'émulation de l'entreprise autour du centenaire à l'origine d'une profusion de discours sur 1811. L'histoire de la date de 1811 est en effet corrélée à celle plus générale de l'écriture de l'histoire de la maison et l'orientation du récit, par la maison comme par des tiers, qui écarte le nom et le rôle des Laurance.

Il y a d'abord l'histoire de la maison Ackerman-Laurance écrite et contrôlée par la société à travers la publication de ses propres brochures historiques et commerciales. Ces brochures sont de véritables publicités très utiles pour les agents en représentation dans les villes et pays notamment ; les brochures plus romancées sont destinées aux gens d'affaires et aux touristes de la bourgeoisie, alors que les loisirs émergent, ainsi qu'aux consommateurs dans les bars et restaurants des clubs, des gares, des trains, des paquebots et des hôtels. Il y a deux types de brochures que nous avons consulté. La première est écrite en anglais ; elle est destinée à l'agent situé au 39 Broadway à New-York, la maison W. A. Taylor & Co, pour la vente des vins des qualités et marques Brut-Royal et surtout Dry-Royal. Elle n'est pas datée mais nous l'estimons de 1894 et 1914. Dans cette brochure de propagande pour les vins mousseux de la marque Royal, le récit est celui réalisé à partir du point de vue de médecins et hommes de sciences de Londres sur les vins : ce sont des copies d'articles parus dans des revues spécialisées vinicoles, médicales ou de sociétés savantes et qui vantent le Dry-Royal et Brut Royal pour leurs vertus sur la santé. Ackerman-Laurance est clairement nommée mais aucune date de fondation de la maison ou de création des vins mousseux n'est toutefois précisée. En quatrième de couverture, il y a une gravure d'une bouteille étiquetée Dry-Royal avec la mention « established 1811 », inscrite en bas, mais peu lisible.

L'autre brochure est écrite et éditée en français à partir de 1894 par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur - maison Ackerman-Laurance. Nous avons consulté la septième ; elle a potentiellement été imprimée après 1901¹⁶¹¹. Elle est destinée à la clientèle française ou du moins francophone : elle est sobrement intitulée « une industrie à connaître et un conseil à suivre », celle des « Vins mousseux. Vins de Champagne et Vins de Saumur ». L'auteur en est Maurice Roger, nommé secrétaire général par le conseil d'administration en 1895 et actionnaire de la compagnie entre 1894 et 1900. Il décrit les procédés de fabrication de vins mousseux avec une propagande marquée pour les vins mousseux de saumur de la maison Ackerman-Laurance face aux vins de Champagne puis il cite plusieurs lieux et

¹⁶¹¹ Stéphanie Bebin a également consulté cette brochure dans le cadre de son mémoire. Voir S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940...*, op. cit, p. 11.

monuments du Val de Loire dans « une excursion à faire » : la date de 1811 n'est jamais précisée. L'auteur indique seulement que la maison Ackerman-Laurance a été « fondée au commencement du siècle dernier » et que c'est au début des années 1830 que Jean-Baptiste Ackerman produit et commercialise les vins mousseux¹⁶¹².

Ainsi, les récits historiques créés par l'entreprise ne précisent pas la date de fondation : seuls les papiers à en-tête et les étiquettes de la maison Ackerman-Laurance portent la date de 1811, au moins depuis de 1871. La chronologie de l'élaboration des vins mousseux dans le récit historique créé par l'entreprise est toutefois respectée. Absence de datation précise dans la fondation de la maison Ackerman-Laurance mais respect de la chronologie de l'industrie des vins mousseux se retrouve également dans l'ouvrage d'Henri Vizetelly *Facts about Champagne and other Sparkling Wines* de 1879¹⁶¹³.

En effet, l'auteur anglais Henri Vizetelly a consacré une partie de son livre sur les *Sparkling Saumur* et notamment sur la maison Ackerman-Laurance qu'il a visitée. La maison bénéficie d'une pleine page de publicité pour ses « Sparkling Saumur Champagne » avec les différentes qualités de vins mousseux et les agents de la maison pour la Grande-Bretagne : la mention « Established 1811 » est très clairement lisible en haut de la publicité¹⁶¹⁴. Henri Vizetelly ne donne aucune précision sur une quelconque date de fondation ou date de début d'activité dans les vins mousseux dans son récit sur la maison Ackerman-Laurance. L'auteur fait toutefois référence au roman de Balzac qui prend la ville de Saumur comme décor pour son intrigue : *Eugénie Grandet*. Il raconte notamment l'époque « où les Belges achetaient la totalité du vin des vignobles de Saumur », ce qui généralise la réalité d'une pratique très variable d'une année à l'autre. Henri Vizetelly dit vrai quand il écrit, à la suite de la référence à *Eugénie Grandet*, « (...) the founder of the Saint-Florent house commenced to deal in the ordinary still wines of the [Saumur] district. Nearly half a century ago [l'ouvrage est publié en 1879] he was led to attempt the manufacture of

¹⁶¹² M. Roger, *Une industrie à connaître et un conseil à suivre*, Chateaudun, éd. Laussedat, 7^e édition, p. 8.

¹⁶¹³ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879.

¹⁶¹⁴ *Ibid.* p. 341.

sparkling wines (...) »¹⁶¹⁵. Le récit de l'auteur est tributaire du discours de la maison Ackerman-Laurance lors de sa visite aux caves de Saint-Hilaire-Saint-Florent. C'est pourquoi les informations de l'histoire concordent entre les deux types de publications sur la maison Ackerman-Laurance, dans la réalité historique sans être dans une absolue précision. Il n'en est pas de même dans les publications postérieures sur les vins mousseux de Saumur et la maison Ackerman-Laurance.

Célestin Port, dans son *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire*, dont le troisième et dernier tome est publié en 1878, ne consacre pas d'article spécifique à Ackerman¹⁶¹⁶. Le tome I du supplément au dictionnaire publié par André Sarazin en 2004 ne crée pas non plus d'entrée au nom Ackerman¹⁶¹⁷. En réalité, Ackerman et son industrie sont l'objet d'un paragraphe à l'article Saint-Hilaire-Saint-Florent : « En 1811, M. Ackerman, fils d'un ancien ministre belge, qui s'était fixé à St-Hilaire-St-Florent par son mariage avec Mlle Laurance fonda une maison de négoce de vins de la région. En 1820, il eut l'idée d'adopter la méthode champenoise pour les vins blancs de Saumur »¹⁶¹⁸. Ce court récit est présent dans la réédition du dictionnaire en 1996 ainsi que dans le supplément de 2004 où il n'est pas modifié. Les deux dates qui fondent et structurent l'histoire Ackerman et les vins mousseux sont fausses : seule la mention du mariage avec « Mlle Laurance », sa date et le fondement d'un négoce de vins sont attesté par les sources. Ackerman et 1811 sont associés et s'inscrivent comme deux réalités historiques alors que le nom et rôle avec les Laurance, pourtant cités, sont exclus de la notice. L'édition de la première somme historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire, par l'archiviste Célestin Port est un travail de référence mais il faut également signaler les erreurs historiques, à la lumière de nos recherches. Célestin Port a écrit avec les « matériaux de son temps » et s'il a visiblement eu

¹⁶¹⁵ H. Vizetelly, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 148.

¹⁶¹⁶ C. Port, *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire et de l'ancienne province d'Anjou*, Angers, H. Siraudeau & Cie, 1^{ère} édition, 1874-1878, 3 vol.

¹⁶¹⁷ A. Sarazin, *Supplément au dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire de Célestin Port*, Angers, Éditions régionales de l'Ouest, 2004, tome 1.

¹⁶¹⁸ Art. "Saint-Hilaire-Saint-Florent". C. Port, *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire et de l'ancienne province d'Anjou*, Angers, H. Siraudeau & Cie, 1996, 2^e édition revue et mise à jour par Jacques Levron et Pierre Herbecourt, 1965-1996, 4 vol, 1996, tome 4, p. 106.

accès à l'information sur le mariage de Jean-Baptiste Ackerman avec Émilie Laurance et la fondation d'un négoce de vins, l'année 1811 n'est pas tirée des archives mais des étiquettes et de la publicité de la maison Ackerman-Laurance à l'époque. Par ailleurs, la date de 1820 comme année d'émergence de « l'idée d'adopter la méthode champenoise pour les vins blancs de Saumur » n'est vérifiée par aucune source. À partir de la notice de Célestin Port et du discours contemporain de la maison, les auteurs angevins de renom sur les vins et l'industrie, cités dans les publications historiques du XIX^e et du début du XX^e siècles, reproduisent des informations erronées : Hervé Bazin dans *Les grandes industries de l'Anjou* en 1876¹⁶¹⁹, Joseph Peton dans sa *Note sur l'industrie des vins mousseux d'Anjou* en 1903¹⁶²⁰ ou encore le docteur Paul Maisonneuve dans *L'Anjou, ses vignes, ses vins* en 1926¹⁶²¹. Tous parlent de la « maison Ackerman » en oubliant son vrai nom « Ackerman-Laurance ». Tous avancent que la maison est fondée en 1811.

Que ce soit dans les publications commerciales de la maison Ackerman ou les écrits de tiers, le récit est toujours partiel et fortement genré, écrit au masculin : Jean-Baptiste Ackerman est en effet surreprésenté dans l'histoire de l'entreprise, et en règle générale dans celle des vins mousseux en Anjou-Saumur. Le nom Ackerman est par conséquent surévalué au détriment du nom Laurance qui est tout simplement absent des récits. Le patronyme de Laurance est celui de son épouse mais c'est aussi celui de sa maison de négoce et d'industrie des vins mousseux tout au long du XIX^e siècle : il est encore utilisé après 1894 alors que la maison est transformée en société anonyme sous le nom de Compagnie générale des vins mousseux de Saumur – maison Ackerman-Laurance. En 1931, la société fait même le choix d'inverser l'ordre de la raison sociale et de la réduire à Maison Ackerman-Laurance, vins mousseux, « éventuellement accompagné de Compagnie générale des vins mousseux de Saumur »¹⁶²². Sans la famille Laurance, et tout particulièrement sans Émilie Laurance, nous ne pouvons tout simplement par expliquer et comprendre

¹⁶¹⁹ H. Bazin, *Les grandes industries de l'Anjou*, Angers, 1876, 208 p.

¹⁶²⁰ J.-H. Peton, « Note sur l'industrie des vins mousseux de l'Anjou », in *Angers et l'Anjou. Notices historiques, scientifiques et économiques*, Angers, Germain et Grassin, 1903, 744p.

¹⁶²¹ P. Maisonneuve, *L'Anjou, ses vignes et ses vins*, Angers, Imp. Du Commerce, 1925, 2 vol., 393p. et 372p.

¹⁶²² ADML, 222 J 2, Fonds A-L, Société anonyme, constitution, Statuts 1831.

l'histoire de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance au XIX^e siècle en particulier : le lancement de Jean-Baptiste Ackerman dans les vins mousseux rendu possible par son mariage ; la continuité dans l'activité des vins mousseux malgré les crises familiales et entrepreneuriales par le soutien des femmes de la famille ; le rôle d'Émilie Laurance dans la reproduction familiale pour assurer la pérennité de l'entreprise familiale. L'histoire de la maison se trouve alors amputée de moitié.

La censure, volontaire, de la moitié du nom et de l'histoire de l'entreprise a pour objectif la concentration du récit sur la thématique du pionnier par un acteur, Jean-Baptiste Ackerman, et par une date, 1811. Cette censure est validée et confortée par la compagnie elle-même autour de son centenaire au début du XX^e siècle.

3. Un bouillonnement autour du centenaire

Nous savons que le secrétaire général de la Compagnie, Maurice Roger, rédige les textes des brochures éditées par la compagnie et les publicités à caractère historique dans les journaux anglais pour la promotion des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance. En juillet 1897, il envoie trois exemplaires d'un « pamphlet » et le portrait de Jean-Baptiste Ackerman à Louis-Ferdinand Ackerman, non daté et décrit comme « le portrait du créateur de l'industrie des vins mousseux à Saumur dont nous avons cru pouvoir disposer, comme d'un initiateur entré dans l'histoire, et comme d'un chef de maison faisant partie du patrimoine de la famille industrielle qu'il a fondée »¹⁶²³. Si le secrétaire général parle de « créateur » et « d'initiateur », c'est surtout l'expression de « chef de maison faisant partie du patrimoine de la famille industrielle qu'il a fondée » qui interpelle, tant par sa nouveauté que par la force de sa signification : pour la première fois, Jean-Baptiste Ackerman est considéré par un homme de l'entreprise comme un personnage historique, considéré comme fondateur d'un patrimoine industriel, des vins mousseux. On peut véritablement parler de

¹⁶²³ ADML, 222 J 36-4, Fonds A-L, Ackerman Louis, n°195, lettre de Maurice Roger au président du conseil d'administration de la maison Ackerman-Laurance, 28 juillet 1897.

patrimonialisation de la figure de Jean-Baptiste Ackerman à la fin du XIX^e siècle, à l'heure où la maison familiale change de statut pour devenir société anonyme en faisant entrer des collaborateurs et partenaires non familiaux au capital de l'entreprise.

Au début du XX^e siècle, entre 1910 et 1912, une certaine effervescence s'empare des administrateurs de la Compagnie autour de la célébration du centenaire de la fondation de la maison Ackerman-Laurance, en France mais surtout outre-Manche. La *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society*, dont sont adhérents les plus importants agents et clients des vins et spiritueux du Royaume-Uni, offre en septembre 1910 la présidence du banquet du 25 avril 1911 à la compagnie saumuroise, à l'occasion du centenaire de la maison Ackerman-Laurance¹⁶²⁴. Cette présidence et l'organisation du banquet sont considérées comme un honneur et une opportunité colossale pour la réputation et le commerce des vins mousseux outre-Manche et dans le monde entier. Le banquet a en effet lieu au cœur du réseau marchand mondial, à Londres. C'est donc le moment pour la compagnie de frapper un grand coup en soutenant cette présidence du banquet par le « Baron » Raymond de Luze et la présidence de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* par l'agent de Londres, Anderson. La maison doit également démontrer sa puissance par sa générosité pour une œuvre philanthropique. Elle fait alors un don de 625£, soit quasiment le budget annuel de publicité pour les agents de la maison de Londres en 1912, Anderson, Tapp & Cie¹⁶²⁵. A ce don s'ajoute les frais pour l'organisation du banquet, dont le repas et les vins Ackerman-Laurance, soit en tout 15 000 F, une « contribution extraordinaire » d'après les mots Raymond de Luze aux actionnaires lors de l'assemblée générale en février 1912 mais dont les effets sur le commerce « (...) se sont immédiatement fait sentir au bénéfice de notre société, qui a vu s'ouvrir de nouveaux comptes en Angleterre et surtout reconstituer dans les meilleures conditions ses agences de Liverpool, Dublin et Glasgow »¹⁶²⁶. La Compagnie a gardé en souvenir de la présidence de ce banquet de la *Wine & Spirit Trade's Benevolent Society* un plan de table, des photographies et un menu.

¹⁶²⁴ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 25 septembre 1910.

¹⁶²⁵ ADML, 222 J 1361, Fonds A-L, Délibérations du conseil d'administration, 18 avril 1911 et 11 avril 1912. Le montant du budget publicité décidé en avril 1912 est de 661-1-8£ pour Anderson, Tapp & Cie.

¹⁶²⁶ ADML, 222 J 1359, Fonds A-L, Procès-verbaux des assemblées générales, 6 février 1912.

Le menu, à la française, est accompagné de neuf types de vins différents : la Compagnie a décidé de mettre en avant non pas le Dry-Royal, vin mousseux sec bien connu des anglais, mais le Brut-Royal, extra-sec, dont Raymond de Luze cherche à augmenter la vente sur les marchés anglo-saxons depuis plusieurs années. Deux autres vins mousseux, de célèbres marques de Champagne, sont également inscrits sur la carte des vins : Heidsieck « Dry-Monopole » millésime 1904 et Louis Roederer, Extra-Dry, 1904, maison pour laquelle travaille Frédéric de Luze sur le marché de New-York et pour les États-Unis. Une photographie des tablées du banquet permet de mesurer l'importance et la solennité de l'événement de la *Wine & Trade's Benevolent Society* et de visualiser par ailleurs une majeure partie du commerce des vins et spiritueux franco-anglais à Londres : c'est aussi une bonne représentation des pratiques de l'entre-soi masculin, homosociabilité, qui le caractérise (Image 21). Nous apercevons par ailleurs les bouteilles de vins mousseux de Brut-Royal, avec les étiquettes blanches, sur les tables et une épaisse fumée blanche dans la partie supérieure de la photographie, surtout dans le coin supérieur gauche ; la table d'honneur est située sous la marquise en bois et, en dessous, au milieu, nous pouvons - difficilement - apercevoir Raymond de Luze, qui se tient debout.

En février 1912, le maire Jules Amiot et chef de la maison concurrente Veuve Amiot, propose de donner le nom de « Jean (sic) Ackerman » à l'une des principales rues de la commune de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Il expose en effet que « la prospérité de la commune est due principalement à l'industrie des vins mousseux et qu'il serait juste d'honorer la mémoire de Jean (sic) Ackerman, qui, il y a un siècle exactement, y a introduit cette industrie »¹⁶²⁷. La rue « basse », celle qui va du bourg de Saint-Florent à la rue Léopold Palustre, est alors rebaptisée « rue Jean (sic) Ackerman ». C'est une reconnaissance collective, consensuelle et officielle du conseil municipal, des négociants et industriels concurrents qui le compose et donc des principales forces économiques de la petite commune et du saumurois, du rôle de « Jean (sic) Ackerman » dans le développement de l'industrie des vins mousseux, même si l'orthographe du prénom est erronée. Le maire parle d'« honorer la mémoire » de ce père des vins

¹⁶²⁷ AMS, M. Pagé, *Histoire de Saint-Hilaire-Saint-Florent*, notice historique, Délibérations du conseil municipal, 10 février 1912, p. 111.

mousseux en Saumurois, matériellement, par l'attribution d'une rue. C'est une autre démonstration de la « patrimonialisation » de Jean-Baptiste Ackerman. Ce n'est pas un acte anodin car la rue en question passe devant les établissements de vins mousseux concurrents de la maison Ackerman-Laurance, dont Bouvet-Ladubay et Veuve Amiot, mais sans aller au-devant de sa propre porte.

Image 21 : Photographie du banquet de la *Wine and Spirit Trade's Benevolent Society* présidé par Raymond de Luze, 25 avril 1911, Londres.



Source : OMDV, Ackerman-Laurance, Détail d'un encadrement de menu et photographies de la *Wine and Spirit Trade's Benevolent Society*..., coll. privée,

4. Une historiographie contemporaine confuse

Entre les publications vagues de la maison Ackerman-Laurance dans la seconde moitié du XIX^e siècle, les récits historiques elliptiques d'auteurs angevins qui construisent le mythe « Ackerman, 1811 » avec la propre stratégie parallèle de l'entreprise autour du centenaire à la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e

siècle, les historiens, étudiants, amateurs ou professionnels, se trouvent déconcertés près d'un siècle plus tard. Ils arrivent logiquement dans une impasse lorsqu'il est question de justifier par les sources la date de fondation de 1811. Les uns contestent catégoriquement la date de 1811 comme année de fondation de la maison, les autres la citent, la remettent en doute, soulèvent des hypothèses puis proposent d'autres dates sans parvenir toutefois à régler la question.

Stéphanie Bebin dans son mémoire de maîtrise sur les vins mousseux de Saumur écrit à propos de l'année 1811, « reprise comme date de fondation de l'entreprise Ackerman », que « rien ne permet d'étayer (...) » cette date¹⁶²⁸. Joseph-Henri Denécheau, historien amateur reconnu de la ville de Saumur, abonde dans ce sens dans son développement sur « le précurseur, Jean-Baptiste Ackerman » : « la date de 1811 pour la fondation de sa maison semble légendaire »¹⁶²⁹. Michèle Taillandier dans le rapport des généalogistes de l'A.D.F.A. paru en 2009 infirme « partiellement mais assurément les écrits de Célestin Port » car, à la suite d'un développement documenté qui de toute évidence met en doute la date de 1811, elle ne peut qu'appeler le lecteur à constater que « la date de « 1811 » est remise en cause »¹⁶³⁰. Jean-Luc Marais dans le tome 4 de *L'Histoire de l'Anjou*, sur le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles, ne précise pas la date de fondation de la maison Ackerman mais parle de 1820 et des « initiatives » d'Ackerman dans les vins mousseux, ce qui reprend l'information erronée de Célestin Port dans son *Dictionnaire*.

Geoffrey Ratouis dans le premier livre sur le bicentenaire de la maison Ackerman ne parvient pas non plus à trouver la trace de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur en 1811 et souligne les multiples contradictions. Cependant, il ne remet pas en cause la date de 1811. Geoffrey Ratouis pressent que c'est du côté des Laurance qu'il faut remonter aux racines de l'entreprise et la reconnaissance d'une activité de commerce à Saumur en 1811 mais il ne parvient pas à s'éloigner d'Ackerman : selon lui Jean-Baptiste Ackerman fonde un négoce en association avec Jean-Pierre Appolinaire Laurance, son futur beau-père, alors

¹⁶²⁸ S. Bebin, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830...*, op. cit., p. 26.

¹⁶²⁹ J.-H. Denécheau, *Saumur-jadis*, page « Ackerman, Jean-Baptiste », page « La méthode champenoise », consulté le mercredi 24 juin 2020, site personnel de l'auteur, url : <https://saumur-jadis.pagesperso-orange.fr/auteur.htm>.

¹⁶³⁰ A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman*, op. cit., p. 54.

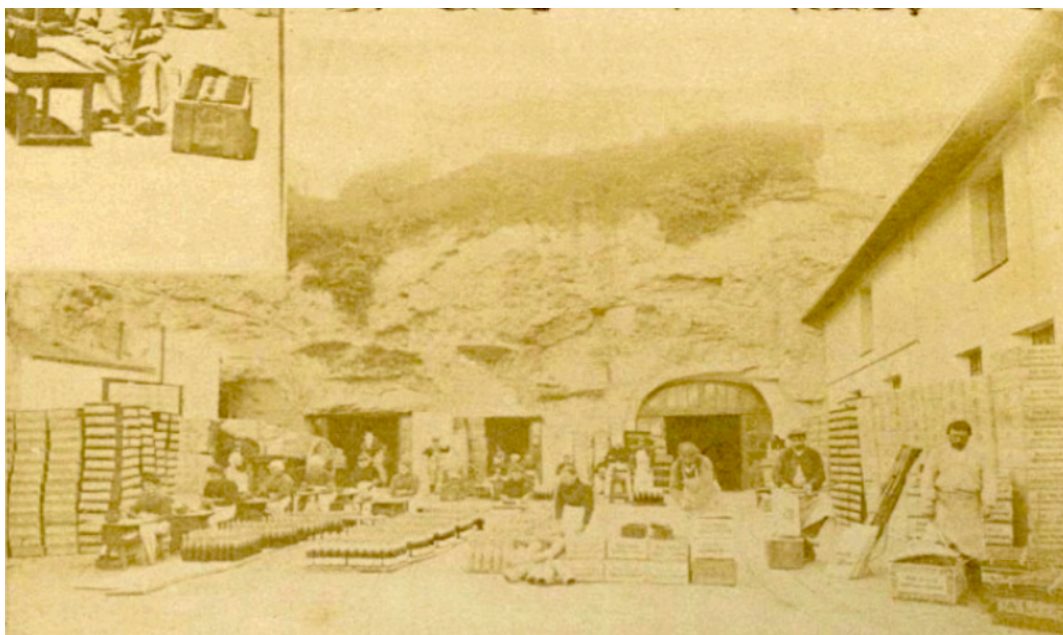
qu'il est à Bruxelles. Son absence à Saumur est alors expliquée par le fait qu'il parcourt les routes en tant que voyageur de commerce, ce qui n'est pas établi au regard de l'état des sources. Nous avons démontré que Jean-Baptiste Ackerman est un collaborateur de la maison Dupuis-aîné avant la date de 1823 et que c'est par son association avec la maison Desvarannes et Laurance, qu'il y a une relation dans le négoce avec la famille Laurance. C'est donc plutôt du côté de Théophile Laurance que se trouve l'origine de l'association Ackerman-Laurance, mais pas avant les années 1820.

La date de fondation 1811 ne s'explique pas par le personnage d'Ackerman mais par les racines de l'entreprise Ackerman-Laurance. Cette date est mobilisée par Louis Ferdinand pour conquérir le marché de Londres, de la Grande-Bretagne et de l'Empire britannique et donc une large partie du monde. Elle repose sur une réalité familiale historique : l'activité dans la banque ou le négoce de son grand-père maternel à Saumur qui est attestée et reconnue en 1811. Elle est renforcée par des réalités politiques et vitivinicoles marquantes et idéalisées.

Autre témoignage de la mobilisation de la date de fondation et du mythe Ackerman, l'inscription du nom Ackerman et de la date de fondation de l'entreprise au-dessus des caves s'est faite en trois temps : sur une photographie de 1900, il n'y a rien de sculpter dans la roche au-dessus de l'entrée principale des caves (Image 22); sur une photographie prise dans l'entre-deux-guerres, probablement aux alentours de 1925, nous remarquons que seul le nom Ackerman est gravé, accompagné de l'horloge (Image 23)¹⁶³¹. La date de 1811 est donc inscrite bien plus tard sur ce fronton rocheux situé à l'entrée des caves. Et si tout le monde s'accorde à dire que Jean-Baptiste Ackerman ne produit pas de vins mousseux avant 1820, c'est la date de 1831 que nous pouvons désormais retenir comme fondatrice pour la maison Ackerman-Laurance comme pour le Saumurois, justifiée par les sources et qui ne peut être contestée. Cette date correspond à la fois à la naturalisation française de Jean-Baptiste Ackerman, à son ascension comme chef de sa propre maison familiale de négoce mais aussi et surtout à la date attestée de ses premiers essais sur les vins mousseux.

¹⁶³¹ Le véhicule motorisé sur la photographie est un modèle Renault Type MZ 25 qui est plus un tracteur qu'un camion de transport, commercialisé à partir de 1925. Voir le site de *La Fondation de l'automobile Marius Berliet*, « Aperçu de la collection. Renault Type MZ 25 », consulté le jeudi 25 juin 2020, url : <https://www.fondationberliet.org/la-collection/collection-camions-vehicules/tracteur-renault-type-mz-1925/>.

Image 22 : Chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur devant l'entrée principale des caves, 1900



Source : OMDV, Détail d'un montage photographique « caves de la maison Ackerman-Laurance. Réception et dégustation des Vins mousseux, 13 août 1900, coll. privée.

Image 23 : L'inscription du nom de l'entreprise et l'horloge dans la pierre au-dessus de l'entrée des caves Ackerman, vers 1925.



Source : OMDV, Ackerman-Laurance, Carte postale de la maison Ackerman, coll. privée

Conclusion

En décembre 2017, la direction du groupe Ackerman organise une conférence de presse à Paris ; elle y présente ses résultats et annonce sa politique novatrice pour gagner de nouvelles parts de marché dans le commerce des vins du Val de Loire en France et à l'international. La nouvelle politique repose sur deux stratégies : d'une part, premiumiser, c'est-à-dire monter en gamme, l'ensemble de son offre de vins tranquilles et de vins mousseux - à fines bulles - par une revalorisation dans la production et la commercialisation ; d'autre part, changer de nom de groupe en substituant « Orchidées, maisons de vin » à « Ackerman » pour mieux refléter la pluralité des entreprises et les fédérer autour d'une identité commune qui ne privilégie pas le nom singulier de l'entreprise dominante au détriment des autres. Le choix d'abandonner le nom Ackerman et de changer l'identité du premier groupe de négoce de vins tranquilles et de fines bulles du Val de Loire interpelle. Est-ce le signe d'une remise en question voire d'une dévaluation de la maison Ackerman au sein du groupe ? La fin de l'utilisation du nom Ackerman constitue-t-elle un événement historique pour le groupe ? Notre thèse en histoire participe-t-elle à cette stratégie de premiumisation, par la valorisation historique de la maison Ackerman ? Ces questions nous amènent à réfléchir sur les apports de la thèse.

Le premier objectif était de faire toute l'histoire Ackerman-Laurance au XIX^e siècle par l'étude de la famille et de l'entreprise, «la maison », en prenant en compte toutes les facettes. Le deuxième objectif était de situer le récit de la maison Ackerman-Laurance au-delà de l'entreprise, de le placer dans un cadre plus large ; une mise en perspective s'imposait afin d'intégrer l'histoire Ackerman-Laurance à la production, au renouvellement et à la circulation des savoirs sur le négoce, l'industrie des vins mousseux et l'économie vitivinicole à Saumur au XIX^e siècle. Enfin, un troisième objectif était ainsi de se libérer du mythe Ackerman pour adopter, par une démarche éthique de la recherche historique, une position de vérité face à la réalité complexe, contrastée et mouvante de l'histoire de la maison Ackerman-Laurance. La réalisation de ce troisième objectif était soumise à la condition d'une prise de distance avec les discours et les écrits sur l'histoire de l'entreprise familiale, notamment sur les

personnages qui ont été créés autour de Jean-Baptiste Ackerman et Louis-Ferdinand Ackerman.

En conséquence, nous avons mené une recherche historique la plus exhaustive possible par une enquête intensive qui repose sur les archives ainsi que par la multiplication des questions et le croisement des sources : c'est à travers un tamis que nous avons observé, trié et exploité les moindres traces qui, par leur mise en récit, permettent de donner vie à l'histoire de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. La thèse s'appuie sur des archives d'entreprise inédites pour le négoce des vins et les entreprises de vins mousseux du Saumurois au XIX^e siècle. Si d'autres maisons de vins mousseux de Saumur ont en effet conservé des archives, ce sont souvent des objets, des images publicitaires et bien entendu du patrimoine industriel, mais rarement des documents de comptabilité et de correspondances commerciales, encore moins d'ensembles homogènes. L'exploitation intensive des archives Ackerman-Laurance est une chance que nous avons saisie afin que nous puissions rechercher, récolter et analyser les données nécessaires pour conforter ou contester les savoirs existants sur l'entreprise familiale ; bref, ces archives d'entreprises sont une aubaine pour progresser dans les connaissances que nous pouvons avoir de la maison Ackerman-Laurance et de l'économie vinicole saumuroise. Les nombreux documents de comptabilité et les correspondances nous ont donné les moyens pour reconstituer l'organisation, les pratiques et les réseaux du négoce comme de l'industrie des vins mousseux du Saumurois à travers la maison pionnière et dominante au XIX^e siècle. Ces archives nous ont ainsi permis de proposer un autre récit pour exposer l'histoire la maison et commencer à décortiquer ce mouvement d'industrie des vins mousseux à Saumur. Toutefois, de nombreuses voies restent à poursuivre à partir de ces archives d'entreprise : un dépouillement par échantillonnage des séries quasiment continues d'archives comptables et de correspondance commerciale sous Louis-Ferdinand Ackerman permettrait de restituer dans la dentelle les réseaux de négoce des vins de la maison Ackerman-Laurance sur deux décennies, de 1870 à 1890. Nous avons privilégié d'autres sources.

L'étude des familles Ackerman et Laurance à la fin de l'Ancien Régime et au début du XIX^e siècle a démontré que, bien qu'elles étaient différentes dans leurs origines géographiques, dans leurs structures et leurs parcours jusqu'à Saumur, elles ont su nouer des relations qui ont aboutit à leur union familiale et

entrepeneuriale. Si la famille Laurance est bien ancrée et connue à Saumur dans le premier tiers du XIX^e siècle, ce n'est pas le cas de la famille Ackerman qui, par son statut en France, est quasiment absente des archives ; c'est le négoce qui fait le lien entre elles, puis leur union par le mariage en 1829. Le rôle des Laurance est primordial dans l'émergence et l'ascension de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur sous la monarchie de Juillet. La famille Ackerman n'est pas en reste puisque c'est avec sa mère que Jean-Baptiste Ackerman s'installe à Saumur et use de son réseau familial et marchand belge pour le négoce des vins. Il bénéficie alors du capital, du patrimoine, des réseaux de sociabilité et de la réputation des Laurance pour s'intégrer dans la société négociante Saumuroise mais il a également le soutien de sa mère et de sa famille pour construire son propre chemin familial et entrepreneurial. Ackerman sait toutefois jouer avec les diverses identités familiales et négociantes qu'il a héritées et acquises.

Après un premier tiers de siècle en clair-obscur suit une période lumineuse de 1830 à 1842. Le mariage, l'accès à sa propre maison de négoce, l'entrée dans la garde nationale, la naturalisation et l'élection dans les institutions juridiques et économiques du commerce saumurois sont des moments d'émergence et d'intégration pour Ackerman. Le couple Ackerman-Laurance fonde une famille, mais un seul enfant, né en 1838, Louis-Ferdinand, vit au-delà de sa majorité. De type bourgeois, la famille est propriétaire de plusieurs immeubles et est restreinte aux parents, aux enfants, à la veuve Laurance et aux domestiques. Cependant, la lecture des actes de l'enregistrement et notariés révèle que le négociant ne possède rien en biens propres. C'est sur les biens de la communauté et sur les biens propres reçus en héritage de son épouse Émilie Laurance que repose la fortune Ackerman-Laurance, y compris l'établissement de Saint-Hilaire-Saint-Florent.

Pourtant, la déclaration de faillite en 1842 et la mort de plusieurs des enfants Ackerman ont porté des coups durs aux Ackerman-Laurance. La famille peut néanmoins compter sur les femmes pour réguler les crises ; ce sont elles qui sacrifient une partie de leurs droits et de leurs biens propres pour soutenir un mari, des enfants, des petits-enfants. Si la maison Ackerman-Laurance dans la première moitié du XIX^e siècle se définit par sa famille bourgeoise de province caractérisée par le négoce et la propriété, elle se définit également par une entreprise qui par son capital, son organisation du travail et ses réseaux socio-

économiques repose sur le modèle du négoce familial. Famille et entreprise sont indivisibles. Le nom et le crédit comptent plus que la seule fortune pour s'intégrer et s'élever dans la société marchande saumuroise.

Bien différente est la famille et l'entreprise Ackerman-Laurance sous Louis-Ferdinand Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle. Le fils et héritier unique est préparé à reprendre l'affaire familiale dès son adolescence - du fait de la mort de son frère aîné - avant de devenir commis-négociant puis brièvement associé, à parts égales avec son père. Leur association a pour but de réaliser une transition en douceur de la direction de la maison de négoce et d'industrie Ackerman-Laurance mais pas seulement. Ce nouveau statut de négociant donne à Louis-Ferdinand Ackerman la position sociale et les ressources nécessaires pour se marier et fonder une famille avec Marguerite Bineau, fille du médecin Jacques Bineau, un notable de Saumur. La dote de l'épouse vient augmenter le capital de la société et permet de donner à Louis-Ferdinand Ackerman les moyens de réaliser les investissements dans l'entreprise. Ainsi, la transmission de la maison Ackerman-Laurance est assurée et facilitée. L'achat de la moitié des actifs appartenant à Jean-Baptiste Ackerman - et Émilie Laurance dans une certaine mesure - par une somme annuelle et viagère dépourvue de tout intérêt est largement favorable au fils et successeur et à ses futurs projets. Les vieux jours des parents sont assurés par les rentes sur l'entreprise, par les loyers de quelques propriétés immeubles et foncières et les dividendes de titres financiers. Cependant, Jean-Baptiste et Émilie Ackerman ont renoncé à jouir de la totalité de leur véritable fortune, c'est-à-dire la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, pour assurer la pérennité de l'entreprise familiale et privilégier l'élévation du niveau de vie de la génération suivante.

Très rapidement, Louis-Ferdinand Ackerman amende en effet les conditions de vie de sa famille et son entreprise. Il réalise des investissements pour augmenter les volumes de production et contrôler les mécanismes de commercialisation. Il investit à cadence élevée ses revenus dans l'achat de biens mobiliers, mais principalement immobiliers et fonciers dans le Saumurois. Ces investissements participent à développer et consolider le pouvoir de Louis-Ferdinand Ackerman sur le territoire saumurois ; un pouvoir cultivé par sa participation à la vie communale de Saint-Hilaire-Saint-Florent. Esprit capitaliste et mentalité de propriétaires permettent à sa famille de s'élever socialement, de la bourgeoisie négociante à la notabilité des patrons d'industrie, ce qui bénéficie

également à la notoriété de l'entreprise. Cela permet en outre à Louis-Ferdinand Ackerman de marier ses filles à des familles de la petite noblesse de province et du patronat parisien. Ces alliances constituent pour Louis-Ferdinand Ackerman l'opportunité de trouver dans ses gendres des successeurs à la tête de la maison Ackerman-Laurance. Le chef d'industrie n'a en effet pas de fils mais trois filles ; dans une société patriarcale qui organise l'exclusion des femmes des positions de pouvoir, dont l'accès peut toutefois être facilité par le veuvage, les filles Ackerman ne sont pas considérées comme des successeurs légitimes à la tête de la maison Ackerman-Laurance.

Plus ou moins actifs au cours de la décennie 1880, les gendres Raoul de Dananche et Ludovic de Laulanié sont plus étroitement associés à la direction et la gestion de l'entreprise familiale après le procès perdu en 1894 face au principal syndicat du commerce champenois concernant l'utilisation du mot champagne en Angleterre. La condamnation a des conséquences financières, mais surtout morales et humaines qui sonnent la fin d'une ère, marquée par la fermeture de la maison de Londres et par le changement de statut juridique de l'entreprise. La transformation en société anonyme est, paradoxalement, à la fois un plan de sauvegarde et de valorisation de l'entreprise. Ces changements permettent à Louis-Ferdinand Ackerman de conserver la majorité du capital et du pouvoir tout en déléguant la direction et la gestion. Il conforte son patrimoine tout en s'assurant de la transmission de l'entreprise, et, contrairement à son père, il peut profiter de sa fortune. En outre, l'entreprise est désormais moins dépendante des choix d'un seul homme et des intérêts de toute une famille. Par son statut juridique, elle se dote de ressources humaines et d'outils financiers censés mieux la protéger de luttes intestines et de crises externes.

De 1894 à 1904, malgré quelques modifications dans son organisation et l'entrée de nouveaux acteurs, l'entreprise conserve son modèle économique ; la nouvelle forme juridique de la société laisse à l'historien et l'historienne les sources nécessaires pour l'étudier dans sa structure et évaluer la valeur de l'entreprise dans le menu détail. Cependant, une violente crise interne éclate en 1904, à la suite de la contraction du marché étranger et d'une baisse importante des résultats. Ce n'est pas tant le modèle entrepreneurial qui est remis en cause que ses acteurs. De 1904 à 1914, de nouveaux acteurs s'imposent pour tenter de sortir la compagnie de la crise du marché britannique et se prémunir de la disparition « naturelle » des acteurs historiques et familiaux de la maison, en vain.

Bien que la famille de Louis-Ferdinand Ackerman, par ses gendres, préserve capital et pouvoir dans l'entreprise jusqu'aux années 1920, le début de la Première Guerre mondiale et la mort de Louis-Ferdinand Ackerman au mois de décembre 1914 mettent un terme à l'histoire familiale de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle.

Par l'étude des divers groupes sociaux qui caractérisent la maison Ackerman-Laurance, la thèse apporte de précieuses connaissances sur les négociants et le patronat industriel local, sur les intermédiaires du négoce des vins que sont les voyageurs, les commis et les agents. Nous avons en outre esquissé le début d'une histoire des ouvriers, et situé le statut des femmes dans le négoce et la manufacture des vins mousseux au XIX^e siècle. Il conviendrait de continuer l'histoire de ces groupes sociaux à partir des autres maisons de négoce et de manufactures de vins mousseux du Saumurois, à condition toutefois que les archives tant privées que publiques soient suffisantes pour la réaliser ; à défaut, on gagnerait à faire une étude comparée des négociants, des intermédiaires du négoce, des ouvriers et des femmes des vins mousseux du Saumurois avec ceux de la Champagne.

Si nous avons résumé ici les grandes lignes de l'histoire Ackerman-Laurance au XIX^e siècle, nous avons désormais matière à répondre à notre problématique de départ : comment la vie des familles et de l'entreprise Ackerman-Laurance est-elle caractérisée, organisée et transformée par l'activité économique dans les vins et les vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle ?

C'est le commerce des vins de Saumur, et sans doute d'autres vignobles régionaux, qui sont à l'origine de la maison Ackerman-Laurance au début du XIX^e siècle. La famille Laurance, qui s'appuie sur un vaste réseau familial régional, se positionne en force en amont dans le négoce de produits agricoles et si une branche s'installe à Saumur, c'est bien pour le négoce des vins. Cette activité trouve ses débouchés dans le Maine-et-Loire, dans les départements voisins, sur le marché parisien. Les vins de Saumur sont aussi vendus aux négociants hollandais et flamands et exportés essentiellement vers les Provinces-Unies et la Belgique, car depuis l'époque moderne, les vins de Saumur sont appréciés en Europe du Nord. À la fin du XVIII^e siècle, la famille Ackerman est vraisemblablement située en aval de ce négoce des vins de Loire, dans leur distribution, à Bruxelles. Lorsqu'à la fin de l'Empire, la famille Ackerman décide

de quitter la capitale belge pour se réfugier en France, son itinéraire nous laisse à penser qu'elle remonte la filière du commerce des vins de Saumur. Au terme de cette étude, il fait peu de doute que la famille Ackerman a mobilisé un réseau marchand et usé de relations précédemment établies.

Si les Ackerman sont peu visibles sur le territoire saumurois entre 1815 et 1829, il est certain que Jean-Baptiste Ackerman est aux côtés du négociant en vins Charles Daniel Dupuis aîné puis de la maison Laurance et Desvarannes. Ce sont d'ailleurs ses compétences de négociant et ses parts dans les différentes maisons de négoce saumuroises qui lui permettent de se marier avec la fille cadette de la famille Laurance. Elles lui permettent en outre de s'intégrer plus largement dans la société saumuroise et d'obtenir la nationalité française. C'est à ces conditions que Jean-Baptiste Ackerman peut fonder sa propre maison de négoce puis rapidement son entreprise de vins mousseux sous la monarchie de Juillet.

C'est le négoce des vins qui donne les moyens à Jean-Baptiste Ackerman d'expérimenter puis d'innover dans les vins mousseux à la façon de Champagne depuis Saumur. C'est parce qu'il connaît bien les vignobles, la vinification ainsi que le négoce qu'il se lance dans une entreprise d'imitation des produits des maisons de Champagne, jusqu'à débaucher leurs ouvriers. Lorsqu'Ackerman présente ses vins mousseux à l'exposition de société industrielle d'Angers en 1838, le négociant comme ses contemporains recherchent et revendiquent l'imitation quasi parfaite avec les « vrais vins de Champagne ». L'innovation de Jean-Baptiste Ackerman ne repose pas tant sur la création de vin mousseux que sur la reproduction de la méthode champenoise, notamment les vins blancs issus de raisons noirs, et la création d'une activité industrielle dont les produits, fabriqués en grande quantité, sont destinés au commerce. L'innovation dans l'activité économique de vins mousseux à Saumur est d'autant mieux reçue par les contemporains qu'elle est envisagée comme une solution pour pallier les problèmes structurels de réputation et conjoncturels des débouchés du vignoble. Vu comme un inventeur, Jean-Baptiste Ackerman consolide sa notoriété locale et devient un notable du Saumurois.

Si le négoce reste central dans la maison Ackerman-Laurance tout au long du XIX^e siècle, l'industrie des vins mousseux détermine la trajectoire de la famille et de l'entreprise à partir de 1842. La déclaration de faillite souligne les difficultés du négoce des grains et céréales. Elle nous permet de mesurer la dimension et la

valeur des vins mousseux dans la maison qui, aux côtés du négoce des vins tranquilles, sont salutaires pour Ackerman. C'est l'activité dans les vins mousseux et le crédit que tire Ackerman de sa notabilité — ainsi que celle associée au nom de son épouse — qui lui permettent d'éviter la honte du failli et la liquidation de la maison Ackerman-Laurance.

La production et la commercialisation des mousseux sont confortées par la menace de la faillite de la maison Ackerman-Laurance en 1842. Les créanciers et le débiteur se concentrent sur les activités susceptibles de produire rapidement, mais sûrement, de la valeur pour assurer le paiement de la dette, malgré les coûts importants de la manufacture des vins mousseux. Mais les vins en bouteilles se vendent bien et à un prix au litre supérieur à celui des vins tranquilles vendus en pièces. À partir de 1842, la maison de négoce devient progressivement un négoce des vins spécialisé dans la fabrication et la vente des vins mousseux. La mise sous tutelle du négociant et de son entreprise, mais également des conditions de vie de sa famille, par un syndic des créanciers permet en outre de revoir l'organisation et d'amender la gestion, notamment par l'attention portée à la comptabilité, de la maison Ackerman-Laurance. Enfin, les archives de la faillite nous permettent de comprendre que les vins mousseux, par leur prix de vente plus stable que les vins en pièces, représentent certes plus de coûts et de travail, mais ils garantissent plus de profit ; les débouchés des vins mousseux Ackerman-Laurance sont ceux de son négoce des vins tranquilles, c'est-à-dire la Belgique et la France, mais le négociant parvient à accéder au marché outre-Manche où il fait concurrence aux vins mousseux de Champagne. Les vins mousseux et la faillite transforment ainsi la nature de la maison Ackerman-Laurance et du négoce saumurois en général. En effet, ce n'est pas un hasard si d'autres maisons de vins mousseux voient le jour après la résolution de la faillite Ackerman-Laurance, près de dix ans après sa déclaration. La naissance de cette concurrence va alors former l'une des plus importantes branches de l'économie vinicole du département.

Lorsque Louis-Ferdinand Ackerman prend la tête de la maison Ackerman-Laurance en 1863, l'économie des vins mousseux a été considérablement développée dans le Saumurois par la naissance de maisons voisines. De plus, l'industrie est concurrencée par la production de vins mousseux dans plusieurs vignobles de France, mais aussi à l'étranger. L'héritier s'inscrit dans la continuité de la politique d'imitation-distinction de son père : imitation des pratiques et des

produits des maisons de Champagne ; distinction par la revendication d'un vin mousseux de Saumur et d'un prix de vente inférieur aux vins mousseux de Champagne. Il a toutefois pleinement conscience que pour continuer à dominer cette activité à Saumur et se hisser à la hauteur des négociants champenois sur le marché des vins mousseux, il est nécessaire d'investir, de standardiser et de conquérir. Investir dans la production pour augmenter les volumes ; standardiser l'offre de vins en quelques qualités génériques (les classiques Carte Blanche, Carte Noire, Carte d'or) qui peuvent être vendues à des clients pour être distribuées sous des marques de fantaisie ou directement aux consommateurs. Conquérir le marché des vins mousseux par une politique d'enracinement de la maison Ackerman-Laurance dans les territoires de production situés en amont, à Saumur mais aussi à Reims, et de commercialisation en aval, à Londres. Si la maison Ackerman-Laurance et ses vins mousseux réussissent à trouver leur place sur le marché de Londres, l'échec de Reims modifie quelque peu sa stratégie expansionniste.

Louis-Ferdinand Ackerman et ses collaborateurs, sur une suggestion des partenaires anglais, changent de politique. Il est désormais nécessaire de singulariser la maison Ackerman-Laurance sur le marché des vins mousseux en renouant avec l'esprit du fondateur : la notoriété par l'innovation. L'innovation, c'est la marque Royal, et ses déclinaisons en qualités et marques Brut-Royal et Dry-Royal. C'est un vin premium, de qualité, spécialement conçu pour le marché anglo-saxon et donc, pour une partie du monde. La promotion de la marque est une opération de séduction des clients et des consommateurs. Elle mobilise pour la première fois un objet récent, l'image publicitaire, et des moyens financiers colossaux afin d'être visible sur le marché des vins. La croissance annuelle des exportations de Royal en Angleterre démontre que ces vins ont assis la notoriété de la maison à l'étranger et assuré la richesse de Louis-Ferdinand Ackerman et de sa famille.

Cependant, le modèle d'industrie des vins mousseux de Saumur créé par la maison Ackerman-Laurance est contesté à la fin du XIX^e siècle par de nouveaux groupes d'acteurs dans la filière : les syndicats. Une guerre est menée par le puissant syndicat du commerce des vins de Champagne contre les fraudes et les contrefaçons. Le procès contre Ackerman-Laurance donne un avant-goût, par la voix des tribunaux, des débats autour de la dénomination des produits et des appellations d'origine, y compris à l'étranger : de l'approche protectionniste

du mot « Champagne » défendu par le syndicat à l'approche libérale défendue par la maison Ackerman-Laurance. Malgré la perte de ces procès par les maisons de Saumur, la médiatisation des diverses opinions et preuves qui viennent les conforter ou les contredire offre néanmoins à l'entreprise une publicité pour ses vins. De plus, les plaintes consécutives des Champenois contre les diverses maisons de Saumur ont sans doute été à l'origine de la création d'un mouvement collectif et syndical de défense des vins mousseux de Saumur. Nous pouvons légitimement nous demander si ces procès n'ont finalement pas aidé les négociants saumurois à réfléchir puis à déterminer et défendre leur propre identité vitivinicole à la fin du XIX^e et début XX^e siècle.

À la fin du XIX^e siècle, les vins mousseux Royal de la maison Ackerman-Laurance sont bien connus sur le marché vinicole à l'exportation. Ceci explique peut-être le retrait de Louis-Ferdinand Ackerman de la conduite quotidienne de l'entreprise lors de la transformation en société anonyme en 1894. Il est conscient que l'entreprise est désormais normalisée et domine une bonne partie du marché des vins mousseux de Saumur par les Royal. Mais lorsqu'au début du XX^e siècle, la société anonyme connaît des difficultés à l'origine d'une lutte et d'une crise intestines, c'est en partie parce que ses administrateurs et directeurs se sont reposés sur ces lauriers. Ils ont oublié le rôle de l'innovation dans la conquête du marché. Dans la décennie qui précède la Première Guerre mondiale, le remplacement des acteurs historiques de la maison par une nouvelle génération ouvre la voie à l'innovation dans la production. L'intérêt de la direction pour l'œnologie et la mécanisation est réel. La direction a par ailleurs la volonté de reconquérir le marché français, longtemps délaissé. Ce n'est pas tant la mort de Louis-Ferdinand Ackerman en décembre 1914 qui met un coup d'arrêt à la production et à la commercialisation des vins mais bien l'entrée en guerre à l'été.

Au lieu de privilégier la comparaison, nous avons choisi d'approfondir l'histoire de la maison Ackerman-Laurance par une démarche empirique qui nous a donné les moyens pour la reconstituer en détail. Une telle étude était indispensable afin de poser des bases solides formées de connaissances historiques et méthodologiques qui permettront de mener par la suite des études comparées. Par le sujet de la thèse, c'est-à-dire l'étude historique d'une entreprise familiale de négoce des vins et de vins mousseux à l'échelle du Saumurois, et notre point de vue sur la recherche historique et l'écriture de la

thèse, nous avons fait le choix d'adopter une démarche micro-historique. Certes nous nous sommes éloignés du « souci du global », mais l'approche microhistorique nous a considérablement aidé à reconstituer le « grain du social » - et de l'économique - en pratiquant l'enquête et l'écriture « au ras du sol », au plus près du vécu, des mentalités et des pratiques des individus de la famille et de l'entreprise Ackerman-Laurance, ce qui nous a d'ailleurs permis de mieux reconstituer, comprendre et raconter l'histoire de ces deux organismes socio-économiques au XIX^e siècle.

La thèse s'appuie sur le travail des généalogistes de l'A.D.F.A. pour étudier les racines des familles Ackerman et Laurance, mais la consultation d'autres archives et le croisement des sources nous ont permis de valider ou non certaines hypothèses et d'en émettre de nouvelles, comme l'existence réelle de Philippe Albert Ackerman, le premier enfant de l'union Ackerman-Laurance, qui meurt toutefois à Paris en 1849 ; il nous faut également accepter que faute de sources, certaines questions demeurent, pour le moment, sans réponses, surtout pour Jean-Baptiste Ackerman dans le premier tiers du XIX^e siècle. L'histoire, par essence, n'est jamais terminée, ni définitive : la découverte de certaines sources viendra invalider ou conforter nos interprétations ; nous en serons très heureux car l'état des connaissances historiques sur la maison Ackerman-Laurance progressera. La thèse a toutefois bien restitué les individus, les lieux et conditions de vie des Ackerman-Laurance ainsi que leurs stratégies pour se constituer, consolider ou croître leur famille et patrimoine dans un objectif d'ascension sociale et de pouvoir socio-économique. Nous avons alors démontré que la famille Ackerman-Laurance sous Jean-Baptiste Ackerman est bien plus modeste que sous Louis-Ferdinand Ackerman qui connaissent tous les deux une notoriété et un certain pouvoir sur la vie socio-économique du Saumurois.

Notre thèse comporte ainsi une étude minutieuse du négoce des vins sous Jean-Baptiste Ackerman, dans le cadre la monarchie de Juillet uniquement, et de l'entreprise des vins mousseux, de type proto-industriel sous Jean-Baptiste Ackerman puis de type industriel sous Louis-Ferdinand Ackerman. Ces savoirs historiques sur le négoce des vins et l'entreprise des vins mousseux manquaient cruellement à l'histoire vitivinicole d'Anjou-Saumur et plus largement de la Vallée de la Loire. La thèse expose en détail l'achat et la vente par le négociant des vins par l'étude des relations avec les propriétaires et les clients, du financement, des modes de conditionnement des vins, des prix et conditions de paiement, du

transport et des assurances. Elle reconstitue le processus et les mécanismes de production des vins mousseux, depuis les types et quantités de vins qui entrent dans la composition d'une cuvée, en passant par les matières, les produits, les outils, les étapes de la vinification et les modalités d'habillage, d'emballage et de transport des bouteilles. Notre étude contribue à une vision globale sur le négoce et l'industrie des vins du Saumurois, dont l'histoire reste toutefois à écrire afin de replacer avec plus d'exactitude encore l'histoire Ackerman-Laurance dans un milieu socio-économique plus large.

L'histoire de la maison Ackerman-Laurance, du négoce des vins ou de l'industrie des vins mousseux sont susceptibles de connaître des approfondissements. De nombreuses perspectives sont à considérer.

Puisque la production de vins mousseux nécessite l'emploi de sucre et que la commercialisation repose essentiellement sur un marché de l'exportation dominé par l'Angleterre, il conviendrait de placer l'histoire des vins mousseux dans le courant des *colonial studies*. Enfin, restituer l'histoire de la société anonyme dans la première moitié du XX^e siècle serait particulièrement pertinent : il s'agirait de comprendre comment l'entreprise vit les différentes crises politiques, financières et économiques des deux conflits mondiaux et de l'entre-deux-guerres, mais on s'interrogerait également sur les conséquences de la création des appellations d'origine contrôlée sur la production et la commercialisation des vins mousseux de Saumur.

Les historiens et les historiennes devront travailler à écrire une histoire générale des vins et des vins mousseux en Anjou-Saumur à l'époque contemporaine, par l'étude des vigneron, de la viticulture, de la vinification et par l'étude du négoce, de la commercialisation et de la consommation ; la mesure des conséquences de la crise du phylloxéra sur les vins mousseux est à faire. On pourrait tout particulièrement adopter une démarche d'histoire sociale et culturelle des vins en s'interrogeant sur le développement de l'industrie et de ses relations avec les vigneron. Il serait alors nécessaire de se questionner sur l'industrie des vins mousseux en rapport avec les autres vignobles, avec en arrière-plan le sujet de la construction de l'identité viticole et vinicole de l'Anjou-Saumur à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle. L'une des entrées possibles pour faire cette histoire sociale et culturelle du vignoble de Saumur – et d'Anjou – serait l'analyse des intermédiaires. On pourrait, à l'image de ce qui a

été fait pour la Champagne, le Languedoc ou la Bourgogne, s'intéresser particulièrement aux négociants qui sont encore très présents de nos jours dans la Vallée de la Loire. Mais il serait indispensable de se pencher sur les corps intermédiaires que sont les coopératives et les syndicats de vignerons, de négociants et d'ouvriers qui émergent à la fin du XIX^e siècle.

Avec cette thèse et les perspectives de recherche sur la maison Ackerman-Laurance et l'histoire vitivinicole des vignobles d'Anjou-Saumur que nous avons ici exposées, nous avons enrichi les connaissances historiques et espérons susciter l'intérêt pour la recherche sur les vignobles et les vins du département de Maine-et-Loire. Si nous en avons l'opportunité, nous aurons plaisir à travailler à la poursuite de ces objectifs.

Titre : Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914)

Mots clés : famille ; négoce ; industrie ; entreprise familiale ; vins ; vins mousseux ; Saumur ; XIX^e siècle ; France

Résumé :

Depuis près de deux siècles, les récits sur la maison Ackerman-Laurance se suivent et se ressemblent, faisant de Jean-Baptiste Ackerman le personnage pionnier et légendaire d'une extraordinaire aventure des vins mousseux à Saumur. Par une exploitation intensive des archives de l'entreprise mais également des archives publiques et des actes notariés, cette thèse propose une autre histoire en s'interrogeant sur les liens entre l'activité vinicole et les évolutions de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Ackerman-Laurance étant le nom de l'entreprise familiale, nous avons choisi de reconstituer les familles, le négoce et l'entreprise de vins mousseux en suivant la vie de leurs chefs qui se succèdent à leur tête, Jean-Baptiste Ackerman puis son fils Louis-Ferdinand Ackerman.

Dans une approche micro-historique, nous avons choisi de mettre en lumière les acteurs et les actrices, de reconstituer les structures des familles et de l'entreprise, les pratiques et les représentations du négoce et de l'industrie des vins mousseux.

Une attention particulière a été prêtée à la restitution des réseaux sociaux, des mécanismes de production et de commercialisation ainsi que l'étude des interactions avec le territoire saumurois et le marché. Dans un XIX^e siècle mouvementé, l'histoire Ackerman-Laurance est complexe et courbe : de la famille bourgeoise dont l'activité de manufacture de vins mousseux est dépendante du modèle de négoce familial jusqu'à la famille de notables profondément transformée par la conversion d'un patrimoine hérité en entreprise industrielle de vins mousseux dont les produits sont exportés dans le monde entier. La maison Ackerman-Laurance se raconte et se comprend par ses succès comme par ses faillites entrepreneuriales et familiales.

Title: Ackerman-Laurance. Family, Trading and Sparkling Wine's Industry in Saumur's district in Nineteenth Century (1811-1914)

Keywords: family; trading; industry; family company; wines; sparkling wines; Saumur ; nineteenth century; France

Abstract:

For nearly two centuries, the stories about the Ackerman-Laurance house have followed each other and have been similar, making Jean-Baptiste Ackerman the pioneer and legendary figure of an extraordinary adventure in sparkling wines in Saumur. Through the intensive use of the company's archives but also of public archives and notarial acts, this thesis offers an alternative story by examining the links between the wine-making activity and the evolutions of the Ackerman-Laurance house in the 19th century. Ackerman-Laurance, being the name of the family business, we have chosen to reconstitute families, the trade and the sparkling wine business by following the lives of its successive leaders, Jean-Baptiste Ackerman and then his son Louis-Ferdinand Ackerman.

Through a micro-historical approach, we have chosen to highlight the actors and actresses, to reconstitute the family's and business's structures, practices, and representations of the trade and sparkling wine's industry.

Particular attention was paid to the restitution of social networks, production mechanisms and marketing as well as the study of interactions with the Saumur region and the market. In a turbulent 19th century, the Ackerman-Laurance history is complex and curved: from the bourgeois family whose activity of manufacturing sparkling wines depends on the family trading model to the family of notables profoundly transformed by the conversion of an inherited legacy into an industrial sparkling wine company whose products are exported throughout the entire world. The company Ackerman-Laurance tells its story and is to be understood through its successes as well as its entrepreneurial and familial failures.

THÈSE DE DOCTORAT DE

L'UNIVERSITÉ D'ANGERS

ÉCOLE DOCTORALE N° 604
Sociétés, Temps, Territoires
Spécialité : *Histoire*

Par

Valentin TAVEAU

Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914) – Tome III

Thèse présentée et soutenue à Angers, le 20/09/2021

Unité de recherche : TEMOS, UMR 9016 CNRS, Maison de la recherche Germaine Tillion, 5 bis bd Lavoisier, 49045 Angers

Thèse N° : 181240

Rapporteurs avant soutenance :

Béatrice TOUCHELAY
Martin BRUEGEL

Professeur, Université de Lille
Directeur de recherche, INRAE

Composition du Jury :

Rapporteurs :

Béatrice TOUCHELAY
Martin BRUEGEL

Professeur, Université de Lille
Directeur de recherche, INRAE

Examineurs :

Stéphane LE BRAS
Jennifer REGAN-LEFEBVRE

Maître de conférences, Université Blaise-Pascal Clermont-Ferrand
Professeure des universités, Trinity College, Hartford, Connecticut, États-Unis

Directeur de thèse :

Yves DENECHERE

Professeur, Université d'Angers

Co-directrice de thèse :

Cristiana OGHINA-PAVIE

Maîtresse de conférences, Université d'Angers

Sommaire

TOME I

REMERCIEMENTS

INDEX DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE

DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX
ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866)

CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET
INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831)

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE
ACKERMAN : CONTINUEE DANS LE NEGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE
DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX
EPREUVES (1830-1866)

TOME II

SOMMAIRE

DEUXIEME PARTIE

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS
MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS
LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-
FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT
INTERNATIONAL (1863-1894)

CHAPITRE 5 - LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR :
NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX^E
SIECLE (1894-1904)

CHAPITRE 6 - CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914)

ÉPILOGUE - 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON
ACKERMAN-LAURANCE

CONCLUSION

SOMMAIRE
SOURCES MANUSCRITES
SOURCES IMPRIMEES
BIBLIOGRAPHIE
TABLE DES MATIERES
TABLE DES CARTES
TABLE DES FIGURES
TABLE DES IMAGES
TABLE DES GRAPHIQUES
TABLE DES TABLEAUX
ANNEXES

Sources manuscrites

Remarque : Les cotes d'archives suivies d'un astérisque (*) signalent des archives dépouillées mais que nous n'avons pas référé en note de bas de page.

1. Archives nationales, site de Pierrefitte-sur-Seine

Série BB : ministère de la Justice

Sous-série BB/11 – naturalisation

- 317 : Dossier de naturalisation Ackerman Jean-Baptiste (1830-1831)

2. Archives départementales de Maine-et-Loire

2.1. Archives privées - Série J – Archives d'entreprise – 222 J Ackerman-Laurance

Le classement du fonds 222 J Ackerman-Laurance par les Archives départementales de Maine-et-Loire suit un plan thématique et non chronologique. Aussi, la présentation suivante des sources dans un plan chronologique est entièrement de notre fait. Elle correspond par ailleurs à l'organisation de notre travail de dépouillement des sources aux Archives départementales de Maine-et-Loire en trois étapes successives et chronologiques liées à trois grandes dates ou époques de l'histoire Ackerman-Laurance : avant 1866, année de la mort de Jean-Baptiste Ackerman (10 janvier) ; 1866-1894, de la mort de Jean-Baptiste Ackerman à la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme par son fils Louis-Ferdinand Ackerman ; 1894-1914, de la transformation de la maison Ackerman-Laurance en société anonyme Compagnie générale des vins mousseux de Saumur à la mort de Louis-Ferdinand Ackerman à la fin de l'année 1914 (décembre).

Avant 1866

- 222 J 1 : saisie de la maison Ackerman-Laurance, gestion temporaire par un syndic de copropriété, cahier des délibérations du syndic, inventaires généraux, états des créances, correspondance, comptes des recettes et dépenses (1842-1846)

- 222 J 1047 : Livre comptable (1862-1867)
- 222J 1443 : Registre de copies de correspondance commerciale active (1846-1848)
- 222 J 1468 : Livre des traites et remises (1831-1842)

1866-1894

- 222 J 24 : Terrains et bâtiments, baux : actes notariés, correspondance (1881-1916)
- 222 J 29 : Litige relatif à l'appellation « Champagne », intenté à Ackerman-Laurance par le Syndicat des vins de Champagne, déroulement du procès ; pièces de procédures et livre de copie de correspondance active (1890-1894)
- 222 J 35 : Marque *Dry-Royal*, utilisation : correspondance active en anglais (1888-1889)
- 222J 337-346 : Recueils de correspondance commerciale passive du dépôt Ackerman à Reims (1871-1878)
 - 337 : 1871-1872
 - 338 : 1872
 - 339 : 1872-1873
 - 340 : 1873
 - 341 : 1873-1874
 - 342 : 1874
 - 343 : 1874-1875
 - 344 : 1875-1876
 - 345 : 1876-1877
 - 346 : 1877-1878
- 222 J 1310-1315 : Registres d'étiquettes Ackerman et maisons associées (1880-1970)
 - 1310 : 1879-1891
 - 1311 : 1882-1936
 - 1312 : 1880-1888
 - 1313 : 1923-1958 (non étudié)
 - 1314 : 1897-1919
 - 1315 : 1958-1971 (non étudié)
- 222 J 1377 : association entre les maisons Ackerman-Laurance et Bishop, formation : contrat, correspondance ; procès intenté par le syndicat des vins de Champagne : copie d'arrêt de la Cour de cassation, notes manuscrites, correspondance (1873-1899)

- 222 J 1430-1432 : Litige relatif à l'appellation "Champagne", intenté à Ackerman-Laurance par le Syndicat des vins de Champagne, déroulement du procès : pièces de procédure, correspondance, documentation (1890-1893)
 - 1430 : Pièces de procédure, coupures de journaux, correspondance, revues (1891-1893)
 - 1431 : Affiche, journaux et revues en français et en anglais (1890-1893)
 - 1432 : Exemplaires de la revue *The Wine and Spirit Gazette*, notes manuscrites (1891-1893)
- 222 J 1647 : Diplôme de l'Exposition internationale d'art culinaire de Nantes, prix d'honneur hors-concours, noir et blanc (1894)
- 222 J 1658 : Diplôme de l'Exposition internationale de Calcutta, médaille d'argent, anglais (1884)
- 222 J 1672 : Diplôme de l'Exposition internationale de Liverpool, médaille d'or, anglais, noir et blanc (1886)
- Non classé : Diplôme commémoratif de l'Exposition française à Moscou, noir et blanc, dim. : 52,5 x 64,8 cm (1891)
- Non classé : Affiche « Dry-Royal Champagne, Finest Imported from Saumur », couleur, dim. : 52,1 x 65 cm [s. d., estimé avant 1894]

1894-1915

- 222 J 2 : Société anonyme, constitution : statuts, extraits de minute, coupures de presse, rapport (1894-1948, arrêt à 1914)
- 222 J 4, 36 : Registres de correspondance passive avec les actionnaires (1894-1921)
 - 36 : 1894-1901
 - 4 : 1901-1921
- 222 J 25 : Raccordement de la maison Ackerman-Laurance à la ligne de tramway Saumur-Fontevraud, négociations avec la Compagnie française des voies ferrées économiques : correspondance, devis des travaux, contrats, plans du projet, documentation (1903-1908)
- 222 J 26 : Assurance contre les incendies et accidents du travail, souscription et gestion : polices, avenants, correspondance (1894-1933)
- 222 J 31 : Utilisation des marques *Dry-Royal* et *Brut-Royal*, relations avec la maison Grandin, correspondance (1912).
- 222 J 905 : Correspondance privée des administrateurs d'Ackerman-Laurance (1894-1950) (arrêt en 1915)

- 222 J 1146-1147 : Journaux de frais généraux (1909-1922)
 - 1146 : 1909-1914
 - 1147 : 1914-1922

- 222 J 1154-1155 : Journaux de comptes des administrateurs (1900-1913)
 - 1154 : 1900-1906
 - 1155 : 1906-1913

- 222 J 1211 : Registre de situation et d'expédition des vins en pièces (1902-1920)
- 222 J 1212 : Registre de situation des cuvées et des celliers (1910-1915)
- 222 J 1232 : Registre des sorties et stocks de vin par agent (1911-1924, arrêté en 1914)
- 222 J 1283-1286 : Registre des expéditions de Royal en France et à l'étranger (1894-1914) :
 - 1283 : 1894-1901
 - 1284 : 1901-1905
 - 1285 : 1906-1910
 - 1286 : 1910-1914

- 222 J 1353-1354, 1347 : Dossiers de bilans comptables et inventaires (1899-1918)
 - 1353 : 1899-1905
 - 1354 : 1905-1911
 - 1347 : 1911-1918

- 222 J 1360-1361 : Registres de délibérations du conseil d'administration (1894-1917)
 - 1360 : 1894-1904
 - 1361 : 1904-1917

- 222 J 1359 : Registre des procès-verbaux des assemblées générales (1894-1924)
- 222 J 1540 : Photographie du Kiosque Ackerman lors de l'Exposition de Bordeaux, sépia (1895)
- 222 J 1653, 1665 : Exposition universelle (1889-1900)
 - 1653 : Diplôme, médaille d'argent, noir et blanc, dim. : 70,3 x 64,5 cm (1889)
 - 1665 : Diplôme, prix hors-concours, noir et blanc, dim. : 70,7 x 58,5 cm (1900)

- 222 J 1656 : Diplôme commémoratif de la XIII^e Exposition de Bordeaux, couleur, dim. : 49,9 x 79,7 cm (1895)
- 222 J 1659 : Diplôme de l'Exposition nationale d'Angers, prix d'honneur, noir et blanc, dim. : 63,7 x 50 cm (1895)
- 222 J 1661 : Diplôme de l'Exposition franco-britannique de Londres, Grand prix, anglais, noir et blanc, dim. : 55,7 x 47,8 cm (1908)
- 222 J 1781 (ex-1649) : Plan de l'établissement Ackerman-Laurance, couleur, 52,2 x 42,8 cm [s.d, XX^e siècle]

2.2. Archives publiques toutes périodes

Registres d'État civil

Naissances (problème de cotation des registres d'état civil en ligne des ADML)

- 6 E 328/49, An XIII-1806, Saumur, Registre des actes de naissances, 1805, 2 décembre (11 Frimaire an XIV), Laurance Emilie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1827, n°179, 13 juillet, Beucher de Saint-Ange Laure
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1829, n°161, 18 juin, Beucher de Saint-Ange Claire Sophie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1830, n°259, 17 août 1830, Ackerman Philippe Albert
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1835, N°17, 21 janvier, Ackerman Marie Zélie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1838, n°35, 14 février, Ackerman Louis Ferdinand
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1841, n°284, 7 décembre, Ackerman Marthe Marie
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1842, n°23, 14 janvier, Bineau Louis Marguerite
- Saumur, Registre des actes de naissances, 1863, n°61, 4 mars, Ackerman Jeanne Marie Louise
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, Registre des actes de naissances, 1866, n°8, 8 mars, Ackerman Émilie Marie Suzanne

- Saint-Hilaire-Saint-Florent, Registre des actes de naissances, 1867, n°2, 18 janvier, Marie Marguerite Germaine Ackerman
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, Registre des actes de naissances, 1871, n°11, 8 juillet, Ackerman Germaine Marie Louise

Mariages

- Saumur, Mariages, 1815, 14 février, Bellancourt Charles Elie Stanislas et Laurance Aminthe
- Saumur, Mariages, 1818, 4 mai, Beucher de Saint-Ange Charles Casimir et Laurance Rosamire
- Saumur, mariages, 1829, n°83, 14 octobre, Ackerman Jean-Baptiste et Laurance Émilie
- Saumur, mariage, 1853, n°24, 4 avril, Chevals Eugène Isidore et Beucher de Saint-Ange Claire
- Saumur, mariages, 1862, n°65, 9 juin, Ackerman Louis Ferdinand et Bineau Louise Marguerite
- Saumur, mariage, 1876, n°27, 2 mai, Aubert Paul et Chasseloup de Châtillon Marthe Angèle Aglaé
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, mariages, 1884, n°3, 6 mai, Charles Elie Stanislas de Laulanié de Sainte-Croix et Jeanne Marie Louis Ackerman
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, mariages, 1887, n°5, 7 juin, Gaillard de Dananche Marie Joseph Xavier Raoul et Ackerman Marie Marguerite Germaine

Décès

- Saumur, décès, 1829, n°100, 18 mars, De Neef Marie Magdeleine, Veuve Ackerman
- Saumur, décès, 1830, n°148, 4 juin, Laurance Jean Pierre Appolinaire,
- Saumur, décès, 1837, n°39, 27 janvier, Ackerman Marie Zélie
- Saumur, décès, 1838, n°27, 30 janvier, Laurance Rosamire, épouse de Charles Beucher de Saint-Ange
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, décès, 1841, n°49, Ackerman Marthe Marie
- Saumur, décès, 1849, n°301, 9 septembre, Olivier Philippine Elisabeth, veuve Laurance.
- Saumur, décès, 1849, n°392, 7 octobre, Laurance Aminthe, femme Bellancourt
- Angers, décès, 1862, n°428, 4 décembre, Laurance Théophile.

- Saumur, décès, 1866, n°15, 10 janvier, Ackerman Jean Baptiste, époux Emilie Laurance
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1866, n°7, 8 mars, Ackerman Emilie Marie Suzanne
- Saint-Hilaire-Saint-Florent, décès, 1871, n°55, 27 octobre, Laurance Emilie, veuve Ackerman

a) Sous-série 5 E – Notaires

Études de Saumur

- 5 E 22, art. 198 : Maître Joseph Lanthony, 8 février 1840, achat des caves à Saint-Hilaire-Saint-Florent
- 5 E 42, art. 93 : Maître Jean-Baptiste Challopain, n°243, 4 juillet 1818
- 5 E 42, art. 256 : Maître Émile Leroux, n°2916, 5 juin 1862, création de société
- 5 E 42, art. 261 : Maître Émile Leroux, n°3942-43, 17 juin 1863, dissolution de société
- 5 E 42, art. 262 : Maître Émile Leroux
 - n°4170, 20 septembre 1863
 - n°4095, 19 août 1863
 - n°4171, 20 septembre 1863
 - n°4005, 4 juillet 1863
- 5 E 42, art. 267 : Maître Émile Leroux, testament Ackerman absent
- 5 E 42, art. 280 : Maître Émile Leroux, inventaire après-décès et succession de Jean-Baptiste Ackerman
 - n°6538, 6 avril 1866
 - n°6549, 10 avril 1866
 - n°6534, 5 avril 1866
 - n°6538, 18 juin 1867
 - Feuillet daté du 29 mars 1866
- 5 E 69, art. 211 : Maître Charles Morry, n°264, 9 avril 1825
- 5 E 69, art. 230 : Maître Charles Pinson, n°593, 13 octobre 1829, contrat de mariage entre Mr Ackerman et Mlle Laurance
- 5 E 69, art. 278-279 : Maître Charles Pinson, 10 septembre 1842, traité entre Monsieur Ackerman et ses créanciers ; 13 octobre 1842, Déclaration de traité définitif.
- 5 E 69, art. 304 : Maître Chasle, n°359, 24 novembre 1849, dépôt du testament de Madame Veuve Laurance
- 5 E 69, art. 305 : Maître Chasle

- n°10, 6-10 et 13 janvier 1850, liquidation des successions de Monsieur et Madame Laurance
- n°409, 6 décembre 1850, ratification par Mesdemoiselles Beucher de Saint-Ange

2.3. Archives Révolutionnaires et Modernes (1790-1940)

Série M - Administration générale et économie du département (1800-1940)

Sous-série 2 M*:

- 2 M 84 : Nominations aux conseils d'arrondissement (1831)
- 2 M 115-116 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1804-1830)
 - 115 : Conseillers municipaux
 - 116 : Maires et adjoints
- 2 M 119 : Nominations, démissions, révocations, prestations de serment et correspondance des communes suivantes : Les Rosiers à La Salle de Vihiers, Saint-Hilaire-Saint-Florent (1821, 1826)
- 2 M 127 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1832, 1834-1835)
- 2 M 148 : Régime de la loi du 3 juillet 1848 (1848)
- 2 M 156 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1852-1855)
- 2 M 157 : Nominations, démissions, révocations, prestations de serment et correspondance des communes suivantes, d'Allones au Voide, Saint-Hilaire-Saint-Florent (1852-1853)
- 2 M 174 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives (1855-1870)

Sous-série 3 M : plébiscites et élections

- 3 M 54* : Collèges électoraux de département et d'arrondissements, instructions, correspondance, liste des membres du collège départemental (1830)
- 3 M 56-61* : Liste des électeurs du collège départemental (1817-1828)
- 3 M 62-64* : Liste des électeurs et jurés du collège départemental (1828-1830)
- 3 M 66-84* : Liste des électeurs et des jurés du collège départemental (1831-1849)
- 3 M 273* : élections : correspondance, instructions, procès-verbaux par arrondissement (1833-1834)

- 3 M 274* : Élections générales, correspondance, procès-verbaux des élections (1837)
- 3 M 279* : Élections générales, instructions, procès-verbaux des élections (1846)
- 3 M 332* : Documents communs aux élections au Conseil général et aux conseils d'arrondissement, circulaires, correspondance, liste des membres du conseil général et des conseils d'arrondissements (1833)
- 3 M 333* : Élections au Conseil général, circulaires, correspondance, procès-verbaux de recensement des votes, liste des membres élus (1833)
- 3 M 334* : Élections au Conseil d'arrondissement, circulaires, correspondance, procès-verbaux des élections par canton, listes des membres élus (1833)
- 3 M 359 : Élection au Conseil général, canton de Saumur Sud, circulaires, correspondance, procès-verbaux des votes, élu M. Delaveau-Saillant (1844)
- 3 M 360* : Élection au Conseil d'arrondissement, canton de Saumur sud en remplacement de M. Delaveau, correspondance, circulaires, procès-verbaux des votes, élu M. Barré (1844)
- 3 M 369 * : Renouvellement triennal des membres du conseil d'arrondissement, procès-verbaux des opérations électorales, liste des membres des Conseils d'arrondissement d'Angers, Baugé, Beaupréau, Saumur, Segré (1848)
- 3 M 372* : Renouvellement intégral des membres du Conseil général et des Conseils d'arrondissement, correspondance, circulaires, procès-verbaux des opérations électorales, liste des membres (1852)
- 3 M 37* : Renouvellement des membres des Conseils d'arrondissement, procès-verbaux des opérations électorales (1852)
- 3 M 380* : Documents communs au renouvellement triennal des membres du Conseil général et des Conseils d'arrondissement, circulaires, correspondance, liste des membres (1853)
- 3 M 385* : Élection au Conseil général, canton de Saumur sud, circulaires, correspondance, procès-verbaux des opérations électorales (1860)
- 3 M 386* : Élections aux conseils d'arrondissement, arrondissement de Saumur, canton de Saumur sud, circulaires, correspondance, procès-verbaux des opérations électorales (1860)
- 3 M 577 : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement, instructions, correspondance, liste des candidats (1831-1848)

- 3 M 581* : Élections, démissions, révocations, prestations de serment pour les communes suivantes, Saint-Cyr-en-Bourg à Saumur (1831-1848)
- 3 M 598* : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement concernant les conseillers municipaux, correspondance et instructions (1848-1851)
- 3 M 599* : Pièces collectives de l'arrondissement concernant les maires et les adjoints élus, correspondance, instructions, Saumur (1848-1852)
- 3 M 600* : Conseillers municipaux, maires et adjoints : élections, révocations, démissions, prestations de serment pour les communes d'Allones au Voide (1848)
- 3 M 613* : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement, Saumur (1852-1855)
- 3 M 615* : Élections, révocations, démissions, prestations de serment pour les communes suivantes : Epieds au Voide (le), Saint-Hilaire-Saint-Florent (1852-1855)
- 3 M 635* : Arrondissement de Saumur, pièces collectives de l'arrondissement et correspondance (1855-1871)
- 3 M 638* : Élections, révocations, démissions pour les communes suivantes, Méron à Saint-Lambert-des-Levées (1855-1871)
- 3 M 655 : Pièces collectives de l'arrondissement concernant les maires et adjoints élus : liste par canton des maires et adjoints des municipalités électives, Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent (1871-1874)
- 3 M 692* : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes suivantes, Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent (1876-1882)
- 3 M 708 : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes pour les communes de Brigné à Vihiers, Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent (1882-1884)
- 3 M 799* : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes de Montsoreau à Neuil sur Layon, Neuillé (1884-1940, arrêt 1914)
- 3 M 802 : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes de Saint-Georges-du-Layon à Saint-Just-sur-Dive, Saint-Hilaire-Saint-Florent (1884-1940, arrêt 1914)

- 3 M 804* : Conseillers municipaux, maires et adjoints élus - élections, démissions, révocations pour les communes de Saint-Philibert du peuple à Saumur (ville), Saumur (1884-1940, arrêt 1914)

Sous-série 6 M : Population, affaires économiques et statistiques

- 6 M 153* : Octrois, tableaux (1823, 1825-1826, 1832, 1836, 1839, 1842, 1844-1845, 1854-1894 *lacunes*)

Sous-série 7 M : Agriculture, eaux et forêts

- 7 M 1* : Enquêtes, rapports, renseignements sur l'agriculture (1809, 1813, 1815, 1834-1835, 166)

- 7 M 2* : Usages locaux du département, recueil de manuscrits par canton, révision des usages locaux, correspondance et rapports (1808, 1855, 1859)

- 7 M 3* : Généralités (1819-1919)

- 7 M 5* : Chambres consultatives d'agriculture, instructions, circulaires, correspondance (1850-1860)

- 7 M 6* : Chambres consultatives d'agriculture d'Angers, Baugé, Beaupréau, Saumur et Segré : registre des procès-verbaux et délibérations (1852-1870)

- 7 M 8* : Chambre consultative d'agriculture de Saumur, registre des délibérations, procès-verbaux des séances (1851-1875)

- 7 M 9* : Chambres consultatives d'agriculture d'Angers, Baugé, Beaupréau, Saumur et Segré : registre des procès-verbaux et correspondance (1868-1912)

- 7 M 20* : Syndicats professionnels agricoles : enquêtes, rapports (1907-1919)

- 7 M 22* : Renseignements sur la viticulture en Maine-et-Loire, correspondance, rapports, (An XI-1866)

- 7 M 33* : École de greffage créées pour lutter contre le phylloxéra, programmes, correspondance et affiches (1893-1902)

- 7 M 71* : Enquêtes sur la culture de la vigne (1826-1829)

- 7 M 72* : Renseignements sur la viticulture en Maine-et-Loire, correspondance et rapport (An XII-1866)

- 7 M 74 : Crise du phylloxéra, début de l'invasion et introduction des vignes américaines, correspondance, déclarations de communes phylloxérées (1871-1897)

- 7 M 76* : phylloxéra, association syndicale, création de pépinières de plants américains, traités divers (1878-1898)

- 7 M 116* : Comices agricoles : arrêtés de création, projets, statuts, tableaux des comices par communes classées par arrondissement (1817-1867)
- 7 M 117* : Comices et sociétés industrielles et agricoles : correspondance à propos des subventions accordées, comptes rendus de situation (1836-1849)
- 7 M 118* : Comices agricoles, comptes rendus de situation et demandes de subventions (1851-1860)
- 7 M 119* : Comices agricoles, comptes rendus de situation et demandes de subventions (1861-1864)
- 7 M 120* : Comices agricoles, comptes rendus de situation et demandes de subventions (1865-1867)

Sous-série 64 M – Commerce et industrie : chambres consultatives, chambres de commerce et industrielles

- 64 M 1* : Chambres de commerces, affaires générales, correspondance (1815-1903)
- 64 M 2 : Chambres consultatives des Arts et Manufactures, organisation, composition, élections, renouvellement, procès-verbaux (An XI-1847)
- 64 M 3 : Chambres consultatives des Arts et Manufactures, réorganisation sur des bases démocratiques, arrêté de la commission du pouvoir exécutif, renouvellement, élections (1848-1870)
- 64 M 6* : Chambres consultatives et de commerce, Cholet, Saumur, élections, renouvellement partiel (1873-1896)

Sous-série 66 M – Commerce et industrie : bourses de commerce, agents de change, courtiers, faillites, établissement de crédit, prêts

- 66 M 1* : Statistique commerciale, faillites (1820-1852)
- 66 M 2 : Bourses et commerces, courtiers de marchandises, vente à la criée, agents de change (An IX-1918)
- 66 M 7* : Prêt à l'industrie, loi du 1^{er} août 1860 (1860-1864)
- 66 M 8* : Sociétés à responsabilité limitée, en commandite par actions, loi du 23 mars 1863, circulaires ministérielles, correspondance administrative, tableaux de sociétés de 1862 à 1865, relevé statistique des sociétés de 1856 à 1861 (1861-1866)

Sous-série 67 M – Commerce et industrie, rapports : renseignements généraux, enquêtes sur le commerce et l'industrie, situations, matières diverses

- 67 M 2* : Les activités économiques à Saumur, rapports (1831-1837)
- 67 M 3 : Renseignements-généraux sur le commerce et l'industrie dans le département de Maine-et-Loire, situations et statistiques commerciales et industrielles (1841-1870)
- 67 M 4 : Renseignements Généraux sur le commerce et l'industrie dans le département de Maine-et-Loire, industries angevines, renseignements de la presse (1861-1932)
- 67 M 5* : Commerce, industrie, fabriques, filatures, manufactures, cotons, draps, fils, toiles, correspondances, états ou tableaux de la situation des établissements commerciaux et industriels dans le département (1806)
- 67 M 6* : Commerce, industrie, statistique commerciale et industrielle états ou tableaux de la classification des produits de l'industrie manufacturière, du règne animal, minéral et végétal dans le département de Maine-et-Loire (1811-1812)
- 67 M 9* : Agriculture, commerce et industrie, enquêtes, rapports sur l'état de l'agriculture, du commerce et de l'industrie dans le département de Maine-et-Loire par la Société industrielle d'Angers et de la Société d'agriculture , sciences et arts d'Angers (1835)
- 67 M 10 : Commerce et industrie, enquête sur les conditions du travail en France, activité industrielle (1863-1876)
- 67 M 11* : Agriculture, commerce et industrie ; enquête sur la crise industrielle, commerciale et agricole (1884)
- 67 M 13* : Enquête sur la situation du commerce en France (1912-1913)

Sous-série 70 M – Commerce et industrie : travail

- 70 M 2* : Salaires, livrets d'ouvriers, correspondance, enquête parlementaire sur la situation ouvrière (1848, 1861, 1866, 1878, 1879)
- 70 M 3-3 bis* : Durée du travail dans les manufactures, travail des enfants, enquête parlementaire sur les établissements de bienfaisance privée employant des enfants à des travaux industriels, rapports, lois (1841, 1847, 1848, 1852, 1860, 1867, 1880).

Sous-série 72 M – Industrie, inventions et brevets d’invention

- 72 M 1* : Inventions industrielles, procédés industriels, marques de fabriques, statistique industrielle (1824, 1929, 1830, 1853, 1854)
- 72 M 2 * : Brevets d’invention, instructions, garantie des marques de fabrique (1833, 1842, 1844, 1854, 1859, 1862)
- 72 M 2 bis* : Brevets d’invention, affiches et plans, état général par ordre alphabétique des brevets d’inventions, de perfectionnement et d’importation (An VIII, 1813, 1842, 1875)
- 72 M 3* : Registre des brevets d’inventions (1844-1872)
- 72 M 4* : Registre des brevets d’inventions (1873-1904)

Série P – Finances, Cadastres, postes

Sous-série 3 P : Cadastre

- Saint-Hilaire-Saint-Florent : 3 P 4/300/8, Cadastre, Plan napoléonien, section C, 1811.
- Saumur : 3 P4 /346/ 1-1812, Cadastre, Plan napoléonien, Tableau d’assemblage, 1812.

Série Q – Domaines, enregistrement, hypothèques

Sous-série 3 Q – Administration de l’enregistrement et timbre

Bureau de Saumur

Registre de formalités et actes déposés, déclarations de mutation par décès

- 3 Q 14 198, vol. 149, n°766, déclaration négative, succession directe de Jean Baptiste Ackerman, 3 juillet 1866, F°3, n°65.
- 3 Q 14 206, vol. 157, n°502, Laurence Emilie, Veuve Ackerman, 16 février 1872
- 3 Q 14 435, vol. 7, n°235, Ackerman Louis Ferdinand, succession, 28 juin 1915
- 3 Q 14 438, vol. 8, n°228, Succession de Madame de Laulanié de Ste Croix, Jeanne Marie Louise née Ackerman, 28 août 1918.

Répertoire général

- 3 Q 14 596, vol. 5, case 147, Ackerman Jean Baptiste, inventaire, 6 avril 1866.

- 3 Q 14 596, vol. 5, case 148, Laurance Emilie, Testament, 29 août 1864.
- 3 Q 14 598, vol. 7, case 340, Ackermann (sic) Louis Ferdinand
- 3 Q 14 633, vol. 41, case 308, De Laulanié de Ste Croix
- 3 Q 14 637, vol. 46, case 578, Bineau Marguerite
- 3 Q 14 643, vol. 52, case 251, Bineau Marguerite (suite)
- 3 Q 14 654, vol. 63, case 344, Ackermann (sic) Louis Ferdinand
- 3 Q 14 657, vol. 66, case 493, Ackerman Jeanne Marie Louise
- 3 Q 14 685, vol. 94, case 420, Ackerman Jeanne Marie Louise (suite)
- 3 Q 14 687, vol. 96, case 988, Ackerman Marie Marguerite Germaine
- 3 Q 14 687, vol 96, case 989, Ackerman Germaine
- 3 Q 14 688, vol. 97, case 16, Ackerman Jeanne Marie Louise (suite)

Table des acquéreurs

- 3 Q 14 537, 1829-1831, F°126, ordre 179, Laurence Emelie (sic) (femme Ackerman) Aminthe (femme Bellancourt) Rosemire (Femme Saint Ange) Théophile (négociant)
- 3 Q 14 544, 139-1840, Ackerman Jean-Baptiste, négociant

Fichier mobile des personnes décédées après 1866

- 3 Q 14 702, Ackermann (sic) Jean Baptiste
- 3 Q 14 726, Laurance Emilie, épouse de Jean Baptiste Ackermann (sic) à Saumur

Fichier mobile (morts-vivants) à partir de 1866

- Ackerman Germaine, Veuve Jules Noblemaire, religieuse de l'ordre de N. D. du Mont Carmel en Hollande
- Ackerman, Marie Marguerite Germaine, épouse Marie Joseph Xavier Raoul Gaillard de Dananche à Paris

Sous-série 4 Q –Hypothèques

Registre de formalité, transcription des actes translatifs de propriété d'immeubles

- Théophile Laurance
- 4 Q 13 593, vol. 181, art. 3, 7 juillet 1843, vente, 1000 F

- Jean-Baptiste Ackerman
 - 4 Q 13 584, vol. 172, art. 83, 12 février 1842, vente, 43 000 F
 - 4 Q 13 761, vol. 348, art. 13, 19 janvier 1859, acquisition, 6 000 F
 - 4 Q 13 815, vol. 402, art. 71, 23 novembre 1860, vente, 382 F
 - 4 Q 13 905, vol. 492, art. 40, 18 juin 1863, vente, 13 900 F
- Louis-Ferdinand Ackerman
 - 4 Q 14 114, vol. 701, art. 44, 5 octobre 1869, acquisition, 14 000 F
 - 4 Q 14 114, vol. 791, art. 52, 11 octobre 1869, acquisition, 1 500 F
 - 4 Q 14 141, vol. 728, art. 72, 19 juillet 1870, acquisition, 95 000 F
 - 4 Q 14 191, vol. 778, art. 1, 24 juillet 1872, acquisition, 17 000 F
 - 4 Q 14 303, vol. 890, art. 23, 13 mars 1875, acquisition, 40 000 F
 - 4 Q 14 308, vol. 895, art. 46, 29 avril 1875, vente, 4 372,1 F
 - 4 Q 14 315, vol. 903, art. 31, 29 juin 1875, vente, 8 000 F
 - 4 Q 14 324, vol. 911, art. 20, 28 octobre 1875, vente, 10 700 F
 - 4 Q 14 327, vol. 914, art. 22, 2 décembre 1875, acquisition, 18 000 F
 - 4 Q 14 332, vol. 919, art. 51, 27 janvier 1876, acquisition, 3 000 F
 - 4 Q 14 443, vol. 1030, art. 67, 8 novembre 1878, acquisition, 20 000 F
 - 4 Q 14 521, vol. 1108, art. 44, 24 février 1881, acquisition, 28 000 F
 - 4 Q 14 543, vol. 1130, art. 46, 18 octobre 1881, acquisition, 154 000 F
 - 4 Q 14 545, vol. 1132, art. 35, 9 novembre 1881, acquisition, 43 600 F
 - 4 Q 14 555, vol. 1142, art. 36, 18 février 1882, acquisition, 16 500 F
 - 4 Q 14 572, vol. 1159, art. 28, 25 juillet 1882, acquisition, 400 F
 - 4 Q 14 577, vol. 1164, art. 3, 23 septembre 1882, acquisition, 4 000 F
 - 4 Q 14 579, vol. 1166, art. 15, 11 novembre 1882, acquisition, 779 300 F
 - 4 Q 14 621, vol. 1208, art. 13, 6 octobre 1883, acquisition, 1 400 F
 - 4 Q 14 649, vol. 1236, art. 48, 7 juin 1884, vente par donation contrat de mariage, 170 000 F
 - 4 Q 14 657, vol. 1244, art. 8, 29 juillet 1884, acquisition, 31 000 F
 - 4 Q 14 973, vol. 1560, art. 66, 7 février 1895, société (apport immobilier), 310 000 F
 - 4 Q 15 025, vol. 1612, art 47, 25 février 1897, acquisition, 100 F

Inscription de privilèges et hypothèques

- Jean-Pierre Appolinaire Laurance

- 4 Q 12 143, vol. 59, art. 341, 11 février 1817, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun 2 300 F
- 4 Q 12 153, vol. 69, art. 101, 1er octobre 1818, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 2 300 F
- 4 Q 12 155, vol. 71, art. 457, 13 mars 1819, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 5 290 F
- 4 Q 12 160, vol. 76, art. 299, 10 février 1820, Droit d'hypothèque au profit de François Martin, propriétaire, et Dame Françoise Victoire Millet, demeurant commune de St Martin de la Place son épouse, 5 800 F
- 4 Q 12 195, vol. 111, art. 375, 14 mai 1827, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 2 000 F
- 4 Q 12 204, vol. 120, art. 159, 29 janvier 1829, Droit d'hypothèque et de privilège inscrit d'office au profit du sieur Joseph Briffault, curateur à la succession vacante de Dame Anne Hullin, décédée en femme du sieur Jacques Foucher, ancien boulanger, à Saumur
- 4 Q 12 222, vol. 138, art. 139, 16 août 1832, Droit d'hypothèque, 960 F
- 4 Q 12 268, vol. 184, art. 110, 8 septembre 1838, Droit d'hypothèque au profit d'Angélique Vinet, demeurante à Loudun, 2 300 F

- Théophile Laurance

- 4 Q 12 215, vol. 131, art. 66, 2 décembre 1830, Droit d'hypothèque au profit de Mr Jacques Philippe Delaval, prêtre demeurant commune de Chaumont, 8 840 F

- Jean-Baptiste Ackerman

- 4 Q 12 246, vol. 162, art. 131, 9 mai 1836, Droit d'hypothèque au profit de Mr Charles Robert Baron de Morell, commandant de la Légion d'Honneur, maréchal des camps et armées du roi, et Dame Augustine Gabrielle Zélie de Mornay, son épouse, demeurant à Paris, 25 000 F (radiation d'inscription le 9 avril 1839)
- 4 Q 12 304, vol 220, art. 23, 15 octobre 1842, Droit d'hypothèque au profit de la masse des créanciers de Mr Jean Baptiste Ackerman, 20 000 F (radiation d'inscription le 12 mars 1851)
- 4 Q 12 348, vol. 264, art. 230, 17 juin 1848, Droit d'hypothèque au profit de Dame Angélique Vinet, rentière, demeurant ville de Loudun, 4 300 F

- 4 Q 12 348, vol. 264, art. 231, 17 juin 1848, Droit d'hypothèque au profit de Dame Angélique Vinet, rentière, demeurant ville de Loudun, 7 590 F
- 4 Q 12 375, vol. 291, art. 331, 19 septembre 1851, Droit d'hypothèque au profit de Mathieu Joseph Trouillard, banquier, demeurant Saumur, 15 000 F

- **Émilie Laurance**

- 4 Q 12 386, vol. 302, art. 332, 29 avril 1853, Droit d'hypothèque au profit de Claire Beucher de Saint-Ange, époux de Mr Eugène Isidore Joseph Chevals, capitaine instructeur à l'école impériale de cavalerie, demeurant à Saumur, 24 000 F (radiation d'inscription le 6 janvier 1854)
- 4 Q 12 514, vol. 430, art. 112, 13 août 1866, Inscription judiciaire au profit de la masse des créanciers de la faillite du comptoir d'escompte de Saumur, Arrault et Cie, dont le siège était à Saumur, 300 000 F (radiation d'inscription du 31 juillet 1869)

Série U – Justice

Série 1 U – Fonds de la Préfecture

- 1 U 40 : Tribunal de commerce de Saumur, listes de commerçants notables, procès-verbaux des élections, prestation de serment et installation (1807-1842)
- 1 U 41* : Tribunal de commerce de Saumur, dossier 1848-1849, liste des commerçants notables de l'arrondissement de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal (1848-1849).

Série 6 U – Tribunal de commerce de Saumur

- 6 U 4/14-63 : Jugements rendus en audience, minutes et tables, (1815-1866)
- 6 U 4/143 : Procès-verbaux des actes de sociétés (1822-1864)
- 6 U 4/144 : Procès-verbaux des actes de sociétés (1864-1880)
- 6 U 4/145* : Procès-verbaux des actes de sociétés (1869-1913)
- 6 U 4/147 : Procès-verbaux de dépôts de marques de fabrique, dessins et modèles (1859-1876)
- 6 U 4/148* : Procès-verbaux de dépôts de marques de fabrique, dessins et modèles (1876-1916) et répertoire, registre (1859-1916)

- 6 U 4/236* : Actes de sociétés, tables alphabétiques, 1 cahier (1890-1919)
- 6 U 4/248* : dossier 57-B-14, Ackerman Laurance

Série Z – Sous-Préfecture

Sous-série 4 Z – Sous-préfecture de Saumur

- 4 Z 59 : Agriculture, commerce (1838-1871)
- 4 Z 61 : Rapport sur l'agriculture, grains (1859-1866)

Série W – Hypothèques

Sous-série 2114 W – Conservation des hypothèques de Saumur

Répertoires

- 2114 W 521, Folio 23, Ackerman
- 2114 W 555, Folio 83, Laurance, Laurence

Répertoires des formalités hypothécaires

- 2114 W 144, vol. 42, case 266, Laurance-Ollivier Jean Pierre Appolinaire, propriétaire et négociant, Loudun et Saumur
- 2114 W 241, vol. 139, case 466, Laurance Théophile, négociant à Saumur et secrétaire de la Recette générale à Angers, Angers
- 2114 W 258, vol. 156, case 448, Ackerman Jean-Baptiste, négociant, époux d'Émilie Laurance, Saumur et St Hilaire St Florent
- 2114 W 258, vol. 156, case 449, Laurence Émilie, femme Jean Baptiste Ackerman, négociant à Saumur et St Hilaire St Florent
- 2114 W 320, vol. 218, case 524, Ackerman Louis Ferdinand ou Ferdinand, ou Louis, ou Louis Ferdinand, négociant à Saumur, St Hilaire St Florent
 - 369, vol. 267, case 577 (suite)
- 2114 W 375, vol. 273, case 344, Ackerman Jeanne marie Louise, épouse de Charles Elie Ludovic de Laulanié de Ste Croix, St Hilaire St Florent, Ste Croix, Vernantes, Neuillé, Saumur, Saint-Quentin
- 2114 W 439, vol. 377, case 432 (suite)

3. Archives départementales d'Indre-et-Loire

Registres paroissiaux et d'état civil

- 6 NUM 6/196/043, Collection du greffe, Baptêmes, mariages, sépultures, 1765, Richelieu, 19 avril 1765, baptême Laurance Jean Pierre Appolinaire
- 6 NUM 6/196/068, Collection du greffe Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1790, Richelieu, Notre de Dame de Richelieu, 15 février 1791, mariage de Jean-Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Elisabeth Olivier

4. Archives départementales des Deux Sèvres et de la Vienne

Registres paroissiaux et d'État civil

- 9 E 165/6/1, Baptêmes, Mariages, Sépultures, 1768-1770, 5MI350, Loudun, Saint-Pierre du Marché, 1^{er} février 1770, baptême de Philippine Élisabeth Olivier.
- 9 E 165/11, Collection du greffe, Baptêmes, Mariages, Sépultures, Loudun, Saint-Pierre-du-Marché, 14 octobre 1791, baptême de Laurance Jean Théophile.
- 9 E 165/21-5 MI 352, Loudun, Vienne, Naissances, Mariages, Décès, 1793-1794, 1793, n°82, 5 juillet, An II, Laurance Aminthe.
- 9 E 165/5/1-5 MI 352, Loudun, Vienne, Naissances, Mariages, Décès, 1796-1797, 1797, n°80, Six Ventôse an V, 24 février, naissance de Laurance Rosamire.

5. Archives départementales des Yvelines

Registres Paroissiaux ou d'État civil

- Saint-Germain-en-Laye, Décès, 2 MIEC 306, 1894, n°290, 19 juin, Noblemaire Jules Joseph Victor

6. Archives de la ville de Paris

Registre d'État civil

Mariages

- Registre d'État civil, Mariages, V 4 E 8693, 08, 1893, 8^e arrondissement, n°966, 8 novembre, Noblemaire Jules Josphe Victor et Germaine Marie Louise Ackerman

Décès

- Registre d'État civil, V 3 E/D2, Fichiers de l'état civil reconstitué, 1849, Décès, 12^e arrondissement (ancien), n° 4822, Ackermann (sic) Philippe Albert, 1^{er} juin 1859.
- Registre d'État civil, V 4E 4691, 1879, Décès, 16^e arrondissement, n°1029, 14 décembre 1879, Charles Casimir de Saint-Ange
- Registre d'État civil, V 4E 8734, 1897, Décès, 8^e arrondissement, n°855, 6 mai 1897, Beucher de Saint-Ange Claire
- Registre d'État civil, V 4 E 8734, 1897, Décès, 8^e arrondissement, n°856, 6 mai 1897, 8^e arrondissement, 6 mai 1897, Beucher de Saint-Ange Laure

7. Archives municipales de Vernantes (Maine-et-Loire)

Registres d'État civil

Décès

- Registre d'État civil de 1904-1907, Table alphabétique naissances-mariages-décès, décès, ordre 63, acte 68, Chevals Eugène, veuf de Claire Beucher de Saint-Ange, 24 août 1904 (au château de Vernantes, chez son cousin par alliance Louis Ferdinand Ackerman).
- Registre d'État civil 1913 à 1917, Table alphabétique naissances-mariages-décès, décès, ordre 1, acte 31, Ackerman Louis Ferdinand, époux de Bineau Louis Marguerite, 27 décembre 1914.

8. Archives municipales de Saumur

Série D – Administration générale de la commune

Sous-série 2 D : Table des délibérations du Conseil municipal

- 2 D 13 : Lettre M (1804-1938)

Série F – Population, économie sociale, statistique

Sous-série 2 F : Commerce et industrie

- 2 F 1 : Découvertes, brevets d'inventions, projets d'école d'arts et métiers (1792-1815)

- 2 F 3 : Comptoir d'escompte, création, souscripteurs, délibérations, correspondance, statuts (1848)
- 2 F 4 : Chambre consultative des arts et manufactures, exposition, communications diverses (1825-1870)

Sous-série 3 F : Agriculture

- 3 F 2 : Comice agricole, correspondance, questions diverses (1848-1857)

Sous-série 5 F : Travail

- 5 F 6 : Conseil de Prud'homme (1855-1945) et Zones de salaires, durée des heures de travail (1848-1850)

Série Fi – iconographie

- 1Fi-184 : Carte routière, historique et monumentale des environs de Saumur, par Louis Raimbault, 1858 (éd. 1872),

Série H – Affaires militaires

Sous-Série 1 H : Recrutement et conscription

- 1 H 11-15 : Recrutement, conscription (1807-1834)

Sous-série 3 H : Garde nationale

- 3 H 9 : Organisation, contrôles, nomination des officiers, armement et équipement, correspondance diverse (1817-1823 ; 1830)
- 3 H 11 : Conseil de discipline, règlements généraux des gardes nationales de Nantes, Angers, Saumur ; règlement de la compagnie d'artillerie de la Garde nationale de Saumur, armement, élection d'officiers, équipement (uniformes), (1831)
- 3 H 12 : Règlement de la Garde nationale de Saumur, élection des officiers, organisation (1831)

Série I – Police, justice, hygiène

Sous-série 1 I

a) Vendanges

- 1 I 809 : Vendanges, autorisation (1825-1846)

b) Police des inhumations

- 1 I 813 : Police des inhumations (complément) : registre (numéro de fosse, nom, profession et âge du décédé, dates du décès et de l'inhumation, observations), 1856-1871

- 1 I 814 : Police des inhumations : registre des inhumations des adultes (1871-1903), des enfants (1871-1927), des protestants (1871-1934)

- 1 I 815 : Police des inhumations : registre des adultes (1901-1934)

Sous-série 2 I

a) Passeports, demandes, enregistrement, livres à souches

- 2 I 24* : Passeports pour l'intérieur délivrés par la mairie, enregistrement, registres (1844-1851)

- 2 I 41-74* : Passeports pour l'intérieur délivrés par la mairie, enregistrement, livres à souches et souches (1811-1863)

- 2 I 210-218* : Passeports pour l'étranger (1836-1868)

- 210 : 1836
- 211 : 1829
- 212 : 1840
- 213 : 1841
- 214 : 1854
- 215 : 1858
- 216 : 1860
- 217 : 1861
- 218 : 1868

b) Souscriptions

- 2 I 409* : Bal donné à l'occasion du couronnement de Charles X, souscription, (1825)

- 2 I 410 : Blessés de Paris lors des journées des 27, 28 et 29 juillet 1830, souscription (1831)

- 2 I 411 : Banquet politique offert par la garde nationale d'Angers pour l'anniversaire du 6 juin 1830, souscription, (1831)
- 2 I 412 : Garde nationale de Saumur, souscription pour offrir une épée d'honneur à Mr Le Colonel Baron de Morell, commandant de l'école Royale de Cavalerie, souscription (1831)
- 2 I 413 : Enfants du général Daumesnil, souscription (1833)
- 2 I 418 : Sabre d'honneur offert au lieutenant-colonel Daumas commandant du détachement parti pour Paris le 25 juin 1848, souscription (1848)
- 2 I 419 : Blessés de Paros lors des journées des 22, 23 et 24 février 1848, souscription (1848)
- 2 I 420 : Monument à la mémoire du maréchal Oudinot, duc de Reggio, souscription (1848)

Série G – Contributions et cadastres

Contributions directes

- 1 G 68 : État des individus imposés pour la contribution personnelle au rôle de 1830, perception de la ville de Saumur
- 1 G 79-82 : Registre des patentes
 - 79 : 1810
 - 80 : 1815-1822
 - 81 : 1822-1829
 - 82 : 1829-1841
- 1 G 86 : Rôle des patentes (1851-1853)
- 1 G 91 : Déclaration de cessation de profession (1811-1827)

Série N – Biens communaux

Sous-série 4 N : Cimetière, Concessions

- 4 N 1 : Cimetière de Saumur, concessions (1826-1938)
- 4 N 7 : Concession de terrain dans le cimetière

Série R : Enseignement, action culturelle, sports, tourisme

- 3 R 120 : musée de Saumur, catalogue, (1868)

Série Z – Fonds privés entrés par voie extraordinaire

Sous-série 33 Z : La Persévérance, loge maçonnique sous les auspices du Grand Orient de France

- 33 Z 5 : Registre du contrôle nominatif des Frères indiquant la date des tenues, les présences et les absences (gestion des Frères, Isidore Roche) (octobre 1846-mars 1869)
- 33 Z 24 : Registre des Procès-verbaux (extrait du Livre d'Or) (juillet 1843-février 1868)
- 33 Z 25 : Registre des délibérations et des minutes des délibérations du CA (janvier 1847-janvier 1868)

Sous-série 1 Z : Pièces isolées ou petits fonds

- 1 Z 301 : Garde nationale de Saumur, compagnie des chasseurs, 4^e bataillon : livre d'ordres (1830-1848)

255 W – Fonds Moderne de la commune déléguée de Saint-Hilaire-Saint-Florent

D – Administration générale de la commune

- 255 W 2-3 : Conseil municipal, registres des délibérations
 - 2 : 1833-1856
 - 3 : 1856-1891
 - 4 : 1891-1929

E – État civil

- 255 W 85* : Registre d'état civil de Saint-Hilaire-Saint-Florent (1864-1873)

F – Population, économie, statistique

- 222 W 90 : Recensement de la population, registre (1841-1872)

9. Collections privées

Don de Francine Roussy – (versé aux Archives départementales de Maine-et-Loire)

- Un exemplaire original du *Traité entre Mr Ackerman et ses créanciers*, 10 septembre 1842, et *Déclaration de traité définitif*, 13 octobre 1842, Étude de Maître Pinson, notaire à Saumur (Maine-et-Loire), renvoi à sous-série 5 E –

Notaires, 5 E 69, art. 278-279 : Maître Charles Pinson, 10 septembre 1842, traité entre Monsieur Ackerman et ses créanciers ; 13 octobre 1842, Déclaration de traité définitif.

- Fac-similé d'un acte notarié, Étude de Maître Gautier, notaire à Saumur, 29 décembre 1890, par la demande de Charles Ludovic de Laulanié de dépôt de la copie d'une lettre du 25 novembre 1887 adressée par Mr Le chef de l'exploitation de la compagnie des chemins de fer de l'Est à Mr L'inspecteur principal de la dite compagnie.

Orchidées, Maisons de vin – Saint-Hilaire-Saint-Florent

- OMDV, Ackerman-Laurance, lettre dactylographiée en anglais de John N. Bishop qui annonce son partenariat avec la maison Ackerman-Laurance, Londres, 2 juin 1873.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Listes de prix de la maison W. & A. Gilbey, Champagnes et Saumur Champagnes, 1887.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.

- OMDV, Ackerman-Laurance, *Slip* publicitaire servant de brouillon au tableau de l'exposition de 1889, « Dry-Royal Ackerman-Laurance », couleur, recto, ensemble d'extraits d'articles de journaux et d'avis de médecins (en anglais) sur les bienfaits du Sparkling Saumur, du Dry-Royal et du Brut-Royal (octobre 1873, novembre 1874, novembre 1876, juin 1885).

- OMDV, Ackerman-Laurance, Menus de *The Holborn Restaurant, London*, 28 mars et 23 avril 1890.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Procès Champagne, Livre de copie de correspondance active, 30 juin 1890-30 août 1892 (précède le livre de copie de correspondance active conservé dans le Fonds Ackerman-Laurance sous la cote 222 J 29)

- OMDV, Ackerman-Laurance, 1 menu et trois photographies dans une composition encadrée, thématique *Wine Trade Benevolent Society, Banquet at the Connaught Rooms, Great Queen Street, April 25th 1911*.

- Une photographie avec pour légende « *Wine Trade Benevolent Society, Banquet at the Connaught Rooms, Great Queen Street, April 25th 1911* ».

Baron Raymond de Luze (Maisons Ackerman-Laurance) in the Chair » by Fradelle & Young, noir et blanc, dim. : 34,5 x 24,5 cm.

- Une photographie, portrait "Heads of the Trade, Mr. F. J. Anderson (Anderson, Tapp & Co, Chairman of the Wine and Spirit Trade Benevolent Society 1910-1911" by Elliot & Fry, noir et blanc, dim.: 17 x 22 cm.
- Une photographie, portrait "Heads of the Trade, Baron Raymond de Luze (Maison Ackerman-Laurance), This Year's President of the Benevolent Society Banquet", by Elliot & Fry, dim.: 17 x 22 cm.
- Un en-tête de Menu et carte « Wines » et « Menu », « Wine and Spirit Trade Benevolent society, Banquet, Tuesday, April 25th, 1911, Connaught Rooms, Baron Raymond de Luze (Maison Ackerman-Laurance), In the Chair", dim.: 10 x 15 cm.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Détail d'un montage photographique « caves de la maison Ackerman-Laurance. Réception et dégustation des Vins mousseux, 13 août 1900, coll. privée.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Carte postale de la maison Ackerman, coll. privée.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Épreuve d'un tableau publicitaire pour les vins Dry-Royal Ackerman-Laurance, 1 F 25, designers & printers, Nathaniel Llyod & Co, London, après 1882, dim: 74 x 54 cm.

- OMDV, Ackerman-Laurance, Portrait dit de « Jean Ackerman, 1788-1866 » (sic), Jean-Baptiste Ackerman (1790-1866), lithographie, noir et blanc, dim. : 41,2 x 51 (voire aussi aux ADML, Fonds A-L, 222 J 1624).

- OMDV, Ackerman-Laurance, Portrait de Louis-Ferdinand Ackerman, dessin par A. Faye, couleur (s.d).

Collection personnelle – (à verser aux Archives départementales de Maine-et-Loire)

- ROGER Maurice, *Une industrie à connaître et un conseil à suivre*, Chateaudun, Éd. Laussedat, 7^e éd., vers 1903, 36 p.

- > Un livret en français produit par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur (maison Ackerman-Laurance) et rédigé par son secrétaire, Maurice Roger, s'adresse aux clients, aux touristes, avec un discours sur les vins de Champagne, la présentation de l'histoire et des étapes la production d'un vin mousseux de la Compagnie et une valorisation de Saumur et l'abbay de Fontevraud. Le livret comprend 14 illustrations.

- *Ackerman-Laurance's Dry-Royal*, s. d (après 1885) New-York, 16 p.
 - > Peu d'informations sur ce livret commercial en anglais, produit par la maison Ackerman-Laurance pour ses agents de New-York W. A. Taylor & CO, pour promouvoir les vins mousseux des marques Dry-Royal et Brut-Royal, avec des textes médicaux qui soulignent la qualité et la vertu des vins mousseux Ackerman-Laurance.
- Cartes de jeux « Ackerman-Laurance, Saumur », « Brut-Royal free from liqueur; Dry-Royal Sec, same as shipped to England », vers 1910.
 - > Produit publicitaire, en anglais, probablement pour les pays et colonies anglophones d'Amérique du Nord, d'Asie et d'Océanie.

10. Sitographie

Archives automobiles

- « Fondation Berliet », Fonds de l'automobile Marius Berliet, fondée en 1982, La collection, aperçu de la collection, RENAULT Type PZ (1925), url : <https://www.fondationberliet.org/la-collection/collection-camions-vehicules/tracteur-renault-type-mz-1925/>.

Archives biographiques

- Le Rallic, site web crée en 2002, url : <http://lerallic.free.fr>.

Archives photographiques

- « Haut-de-forme et Crinoline », Tissot Claire, « Claire Chevals, née Beucher de Saint Ange » et « Eugène Isidore Joseph Chevals », url : <http://haut-de-forme-et-crinoline.org/personnages/>.

Sources imprimées

Almanachs, annuaires et annales

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».
- *Almanach-Bottin du commerce de Paris, des départements de la France et des principales villes du monde (...)*, par Sébastien Bottin, Paris, Éd. Bureau de l'Almanach du Commerce :
 - 1842 : pages 759-760, 1094.
 - 1855 : pages 310, 1741.
- *Almanach Impérial (...)*, Paris, Éd. A. Guyot et Scribe et Veuve Berger-Levrault et fils :
 - 1860 : pages 483, 614 et 909.
- *Annales du tout Sud-Ouest illustrée (...)*, Bordeaux, Féret et fils :
 - 1904 : pages 632 et 663.
 - 1906 : pages 21 et 690.
 - 1907 : page 504.
 - 1909 : page 722.
 - 1911 : page 776.
 - 1913 : page 753.
- *Annuaire Almanach du commerce, de l'industrie, de la magistrature et de l'administration (...)*, Paris, Éd. Firmin-Didot frères : 1860, 1863, 1879-1882 bis, 1894, 1896-1898, 1900-1900 bis, 1901, 1907.
- *Annuaire des châteaux et des départements : 40.000 noms & adresses de l'aristocratie, du high life, de la colonie étrangère, du monde politique, de la magistrature, de l'armée, du clergé, des sciences, lettres et beaux-arts, de tous les propriétaires des châteaux de France (...)*, Paris, Publications La Fare : 1897-1899.
- *Annales de la société d'horticulture de Paris*, Paris, Imp. Huzard, 1832, Tome 11.

Bulletins et comptes-rendus de sociétés savantes locales

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».
- *Académie des sciences, belles-lettres et arts d'Angers - Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers - Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. de Cosnier et Lachèse :
 - 1838 : pages 171, 187-192.

- 1840 : extraits du registre des procès-verbaux des 1^{er} décembre 1839, 5 janvier 1840 et 2 février 1840.
- 1851 : *Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles du département de Maine-et-Loire, 1849-1850*, pages 1-65, 70-80, 97-99, 104-105, 121, 131-132.

- *Annales de la Société Linnéenne du département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. de Cosnier et Lachèse :

- 1854 : pages III, VII, 199.
- 1856 : pages 34, 299, 301.
- 1859 : pages 230-231.
- 1862 : page 24.
- 1866 : pages 191-192.
- 1868 : page 6.
- 1874-1875 : pages 81, 84 et 87.

- *Bulletin de la Société industrielle d'Angers et du département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. de Cosnier et Lachèse :

- 1838 : pages 275, 279, 357-359, 436-446, 481-482.

- *Société des lettres, sciences et arts du Saumurois* : 1835, pages 48-49.

Catalogues, journaux et rapports d'exposition

> Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».

- AMS, 3 R 120, *Catalogue du musée de Saumur*, Saumur, Imp. Paul Godet, 1868.

- *Catalogue officiel des produits de l'industrie française admis à l'exposition publique dans le carré des fêtes aux Champs-Élysées*, Ministère des travaux publics, de l'agriculture et du commerce, 1839, p. 109-110.

- *Moniteur de l'Exposition de 1839 ou Archives des produits de l'industrie, par Exposition publique des produits de l'industrie française*, Paris, Éd. Ronet, 1839, p. 21 et 129.

- *Catalogue officiel publié par ordre de la commission impériale, Exposition des produits de l'industrie de toutes les nations*, Paris, Éd. E. Panis, 1855 (2 éd.), p. 77.

- *Rapport sur l'exposition universelle de 1855, présenté à l'Empereur, par Son Altesse Impériale le Prince Napoléon*, par Napoléon, Joseph, Charles-Paul Bonaparte, Paris, Éd. Imprimerie Impériale, 1857, p. 373.

- *Exposition universelle et internationale de Bruxelles 1910, section française, Groupe X, classe 60 (vins et eaux-de-vie de vin)*, par Émile Goulet, Éd. Comité français des expositions à l'étranger, Paris, 1912.

Dictionnaire

- PORT Célestin, *Dictionnaire historique, géographique et biographique de Maine-et-Loire*, Paris, Angers, 1874-1878, 3 vol., 812 p., 776 p., 762 p.

Littérature

- BALZAC Honoré (de), *Eugénie Grandet*, Paris, Librairie Générale Française, éd. de Martine Reid, 51^e édition, 2018.

Livres, essais, notices et rapports

Biographies

- L'HOTTE A. F., *Un officier de cavalerie : souvenirs du général L'Hotte*, Paris, Plon-Nourrit et Cie, 1905

Manuels

- KAPELER J.-B., CAVENTOU J.-B., *Manuel des pharmaciens et des droguistes*, t. 1, 1821.

Histoire et statistiques locales

- BAZIN Hervé, *Les grandes industries de l'Anjou*, Angers, 1876.

- BEAUREGARD Jean-Frédérique (Sourdeau de), *Le Maine-et-Loire, Histoire statistique du département*, Paris, Res. Universis, coll. Monographies des villes et villages de France, 1993 (1842).

- DESVAUX, *Statistique de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. L. Pavie, 1834

- MILLET Pierre-Alexandre, *État actuel de l'agriculture dans le département de Maine-et-Loire et de quelques moyens de lui venir en aide*, Angers, Impr. Cosnier et Lachèse, 1856.

- PAVIE et MILLET, *Statistique horticole de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. Victor Pavie, 1842.

- ROBERT L. E., *Histoire et description naturelle de la commune de Meudon*, 1843.

- TAVERNIER Louis, *L'Ouest agricole et horticole*, 1863.

Publications générales sur les vignes, vins et vignobles

- CAVOLEAU Jean-Alexandre, *Œnologie française ou Statistique de tous les vignobles et de toutes les boissons vineuses et spiritueuses de la France, suivie de considérations générales sur la culture de la vigne*, Paris, Librairie Huzard, 1827.
- GUILLORY Pierre-Constant dit Aîné, *Les vins alimentaires considérés au point de vue hygiénique : guide du consommateur*, Angers, Eugène Barassé, 1869.
- JULLIEN André, *Topographie de tous les vignobles connus...*, Paris, Huzard et Colas, 1816.
- VIZETTELY Henry, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*, London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879.

Publications locales, sur les vignes, vins et vignobles

- BAZIN Hervé, « Vins et vins mousseux », in *Les grandes industries de l'Anjou*, Angers, 1876.
- BORIT Eugène, *Viticulture de l'Anjou, arrondissement de Saumur*, Paris, Impr. Walder, 1877.
- BOUCHARD, A., *Essai sur l'histoire de la culture de la vigne dans le département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. P. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1876.
- CHEVREUL Théodule, *Étude sur les vins d'Anjou*, Angers, Impr. Lachèse et Cie, 1892.
- COULON Jean-Baptiste, *Époques saumuroises ou esquisses historiques et anecdotiques sur Saumur et ses environs depuis son origine jusqu'à nos jours avec la biographie des hommes célèbres et l'histoire de ses monuments*, Saumur, Javaud, 1842.
- DROUARD Charles, *Notice sur l'œnologie par rapport à l'Anjou*, 1851.
- GUILLORY Pierre-Constant dit Aîné, *Les vins blancs d'Anjou et de Maine-et-Loire*, Angers, Eugène Barassé, 1874 (2^e éd.).
 - *Sur la viticulture de Maine-et-Loire d'après le docteur Jules Guyot*, Angers, Impr. Librairie de E. Barassé, 1869.
 - *Études sur les accidents et la maladie de la vigne, la chaux et le soufre considérés comme remèdes*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1863.
 - *Les vins blancs de Maine-et-Loire dans les mauvaises années*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1862.
 - *Les vignes rouges et les vins rouges en Maine-et-Loire*, Angers, Eugène Barassé et Impr. Cosnier & Lachèse, 1861.

- *Sur le cuvage des vins rouges et l'asphyxie dans les cuves*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1858.
 - *Notice sur le cuvage des vins rouges*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1856
 - *Expériences comparatives sur la culture et les produits de nouvelles espèces de vignes introduites dans le département de Maine-et-Loire*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1855.
 - *Note sur la maladie des vins blancs de Maine-et-Loire en 1846, et leur mise prématurée en bouteille*, Angers, Impr. De Cosnier et Lachèse, 1847.
 - *Rapport sur les mémoires d'agriculture, de viticulture et d'œnologie de M. Cazalis-Allut, membre correspondant de la société industrielle de Montpellier*, 1832.
- MAISONNEUVE Paul, *L'Anjou, ses vignes et ses vins*, vol. XXIII, Angers, Impr. du commerce, 1925.
- PLANCHENAULT Nicolas, *Notice historique et pratique sur la culture de la vigne spécialement en Anjou*, Angers, Impr. P. Lachèse, Belleuvre et Dolbeau, 1866.

Périodiques

Revue française

- > Dépouillement de tous les numéros qui contiennent le mot clé « Ackerman-Laurance » :
- *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris : 1877, 1880, 1882, 1884, 1887-1908, 1910-1913.

Dépouillement *in extenso* des numéros de janvier et février de 1876 à 1915 (pas de données pour 1878 et 1914) pour les chiffres (volume et valeur) sur les exportations et les importations annuelles de vins en France à N-2 (1880 pour 1878 par exemple) à partir des relevés de l'administration des douanes et ses « statistiques douanières ».

- *Le Véloce-Sport : organe de la vélocipédie française* : 1^{er} septembre 1887.
- *Pandectes françaises périodiques : recueil mensuel de jurisprudence et de législation*, Paris, 1895

Presse nationale

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Laulanié », « Dananche », Ackerman »
- *L'Action française* : 13 juin 1917.

- *Le Figaro* : 13 mai 1884, 10 novembre 1893, 19 mai 1894, 16 septembre 1895, 11 juin 1917, 26 octobre 1918.
- *Le Gaulois* : 10 octobre 1893, 10 juin 1917.
- *Journal Officiel de la République française, Lois et décrets* : 21 avril 1896, 20 octobre 1896, 2 décembre 1898, 1^{er} mai 1899, 19 août 1900, 26 janvier 1907, 6 décembre 1910, 6 janvier 1914.
- *Journal des débats politiques et littéraires* : 10 novembre 1893.
- *Le Journal* : 13 mars 1905.
- *Le Matin* : 10 novembre 1893, 1^{er} juin 1894.
- *Le Moniteur officiel des établissements français dans l'Inde* : 12 novembre 1889, 3 janvier-14 mars- 1^{er} juillet - 8 août 1890, 28 avril-mai 1893.
- *Le Moniteur Universel* : 11 janvier 1859, 20 décembre 1860, 1^{er} décembre 1862.
- *Le Panthéon de l'industrie* : octobre 1891.
- *Le Temps* : 23 mai 1894.

Presse saumuroise

- > Dépouillement des numéros contenant les mots clés « Ackerman-Laurance ».
- *L'Écho Saumurois, journal d'annonces, insertions légales et avis divers* :
 - 7 avril 1853, 24 juillet 1855, 13 janvier 1859, 17 avril 1862, 2 avril 1863, 4 février 1869, 30 décembre 1869, 30 juillet 1870, 20 août 1870, 15 novembre 1872, 10 avril 1873, 2 août 1874, 9 décembre 1876, 22 avril 1877, 6 novembre 1883, 10 mai 1884, 14 janvier 1904, 20 février 1904, 9 et 10 mai 1904, 13 juillet 1904, 27 août 1904, 7 et 8 décembre 1908, 10 juin 1911, 15 et 16 juillet 1911, 13 et 14 juillet 1914.

Bibliographie

Atlas, dictionnaires, encyclopédies, manuels, essais, ouvrages et articles méthodologiques ou historiographiques

- ARCHIVES NATIONALES, *État sommaire des fonds d'archives d'entreprises, de presse, et d'associations conservées aux archives nationales*, Paris, 2007.
- BEAUGUITTE Laurent, « L'analyse de réseaux en sciences sociales et en histoire : vocabulaire, principes et limite », in LETRICOT Rosemonde, CUXAC Mario, UTCATEGUI Maria et CAVELETTO Andréa (dir.), *Le réseau. Usages d'une notion polysémique en sciences humaines et sociales*, Université catholique de Louvain, Presses universitaires de Louvain, 2016, p. 9-24.
- BENSADON Didier, PRAQUIN Nicolas, TOUCHELAY Béatrice (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016.
- CHAPPEY J.-L., GAINOT B., *Atlas de l'empire napoléonien 1799-1815. Ambitions et limites d'une nouvelles civilisation européenne*, Paris, Autrement, coll. Atlas/Mémoires.
- CRISCO (Centre de recherches inter-langues sur la signification en contexte), Dictionnaire Électronique des Synonymes (DES), crée en 1998, <https://crisco2.unicaen.fr/des/>.
- CROZIER Michel, FRIEDBERG Erhard, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977.
- DARTEVELLE Raymond, HILDESHEIMER Françoise, *Les Archives, Aux sources de l'histoire des entreprises*, Paris, Les Éditions de l'épargne, 1995.
- DELACROIX Christian, DOSSE François, GARCIA Patrick, OFFENDSTADT Nicolas (dir.), *Historiographies, I. Concepts et débats*, Paris, Gallimard, 2010.
- DORIGNY Marcel, KLEIN Jean-François, PEYROULOU Jean-Pierre, SINGARAVÉLOU Pierre, DE SUREMAIN Marie-Albane, *Grand Atlats des empires coloniaux. Des premières colonisations aux décolonisations, XV^e-XXI^e siècle*, Paris, Autrement, 2019 (2^e éd.).

- DOSSE François, « L'histoire en miettes : des Annales militantes aux Annales triomphantes », In *Espaces Temps*, n°29, 1985, « Cet obscur objet de l'histoire. 1. Une force trop tranquille », p. 47-60.
- ECO Umberto, trad. de Laurent Cantagrel, *Comment écrire sa thèse*, Paris, Flammarion, 2016.
- FERRÉ Françoise et ZARKA Fabrice, POULARD Benjamin, *Comptabilité*, Paris, Dunod, 2014.
- GOODALL Francis, GAURRISH Terry, TOLLIDAY Steven, *International Bibliography of Business History*, Routledge, London/New-York, 1997.
- GRENDI Eduardo, « Repenser la micro-histoire ? », in REVEL Jacques (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard-Le Seuil, 1996, p. 233-243.
- KLEIN Jean-François, SINGARAVÉLOU Pierre, DE SUREMAIN Marie-Albane, *Atlas des empires coloniaux*, Paris, Éditions Autrement, 2018 (2^e éd.).
- LACHIVER Marcel, *Dictionnaire du monde rural. Les mots du passé*, Paris, Fayard, 1997.
- LEVI Giovanni, *Le Pouvoir au village. Histoire d'un exorciste dans le Piémont au XVIII^e siècle*, Paris, Gallimard, 1989, p. I-XXXIII.
- MUSSO Pierre, *Critique des réseaux*, Paris, Presses universitaires de France, 2003.
- PASSERON Jean-Claude et REVEL Jacques, « Penser par cas. Reasonner à partir de singularités », in PASSERON Jean-Claude et REVEL Jacques, *Penser par cas*, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 2005, pp. 9-44.
- PROST Antoine, *Douze leçons sur l'histoire*, Paris, Seuil, 2^e éd., 2010.
- REVEL Jacques, « Micro-analyse et construction du social », in REVEL Jacques (dir.), *Jeux d'échelles. La micro-analyse à l'expérience*, Paris, Gallimard, 1996, p. 15-36.
- ROSANVALLON Pierre, *La nouvelle question sociale*, Paris, Seuil, 1995.

Histoire générale de la France et du monde à l'époque contemporaine (XIX^e-XX^e siècles)

- AGULHON Maurice, *1848 ou l'apprentissage de la république, 1848-1852*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 8, Paris, Éditions du Seuil, 1973.
- APRILE Sylvie, *La Révolution Inachevée. 1815-1870*, Paris, Belin, 2014, (2 éd.).
- BARTHES Roland, *Mythologies*, Paris, Éditions du Seuil, 1957.
- BERGERON Louis, *L'Épisode Napoléonien, Aspects intérieurs, 1799-1815*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 4, Paris, Éditions du Seuil, 1972.
- DACHEZ Roger, *Histoire de la Franc-Maçonnerie française*, Paris, Presses universitaires de France, Que sais--je ?, 6 éd., 2015.
- DÉMIER Francis, *La France du XIX^e siècle, 1814-1914*, Paris, Éditions du Seuil, 2000.
- DUBY Georges et WALLON Armand (dir.), *Histoire de la France rurale. Tome 3. De 1789 à 1914*, Paris, Éditions du Seuil, 1976.
- DUCLERT Vincent, *La République imaginée, 1870-1914*, Paris, Belin, 2014 (2 éd.).
- JARDIN André et TUDESQ André-Jean, *La France des notables, L'évolution générale, 1815-1848*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 6, Paris, Éditions du Seuil, 1973.
- LOVIE Jacques et PALLUEL-GUILLARD André, *L'épisode napoléonien, Aspects extérieurs, 1799-1815*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, t. 5, Paris, Éditions du Seuil, 1972.
- PINOL Jean-Luc, *Le monde des villes au XIX^e siècle*, Paris, Hachette, 1991.
- POPELIER Jean-Pierre, *L'immigration oubliée. L'histoire des Belges en France*, Lille, La voix du Nord, 2003.
- PROST Antoine, *Les Français de la Belle Époque*, Paris, Gallimard, 2019.
- RÉMOND René, *Introduction à l'histoire de notre temps. 2. Le XIX^e siècle, 1815-1914*, Paris, Éditions du Seuil 1974.
- RONCAYOLO Michel, *La ville et ses territoires*, Paris, Gallimard, 1997 (2 éd.).
- SINGARAVÉLOU Pierre et VENEYRE Sylvain, *Histoire du monde au XIX^e siècle*, Paris, Librairie Arthème Fayard, 2019.
- WEBER Jacques, *Le Siècle d'Albion. L'Empire britannique au XIX^e siècle, 1815-1914*, Paris, Les Indes savantes, 2011.

Histoire économique et sociale

- ARIÈS Philippe, *L'enfant et la vie familiale sous l'Ancien Régime*, Paris, Éditions du Seuil, 1973.
 - Avec DUBY Georges (dir.), *Histoire de la vie privée, De la Révolution à la Grande Guerre, t. 4*, Paris, Éditions du Seuil, 1999 (1^{ère} édition 1987).
- ARRONDEL Luc et GRANGE Cyril, « Successions et héritiers dans la société rurale du XIX^e siècle : l'exemple des familles « TRA » de Loire-Inférieure », in *Annales de démographie historique*, Belin, 2004/1, n°107, p. 53-77.
- BAIROCH Paul, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, Éditions La Découverte & Syros, 1999 (1^{ère} éd. 1993).
- BARRIÈRE Jean-Paul, « Les veuves dans la ville en France au XIX^e siècle : images, rôles, types sociaux », in *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest* [En ligne], 114-3, 2007, mis en ligne le 30 septembre 2009.
- BATTAGLIOLA Françoise, *Histoire du travail des femmes*, Paris, La Découverte, 2008.
- BERGERON Louis et DOREL-FERRE Gracia (dir.), *Le patrimoine industriel, un nouveau territoire*, Paris, Éditions Liris, 1996.
- BERGERON Louis, *Grands Notables du Premier Empire, t. 9, Loir-et-Cher, Sarthe, Maine-et-Loire, Morbihan*, Paris, Éditions du CNRS, 1983.
- BESSIÈRE Céline et COLLAC Sibylle, *Le genre du capital. Comment la famille reproduit les inégalités*, Paris, Éditions La Découverte, 2019.
- BRAUDEL Fernand, *La dynamique du capitalisme*, Paris, Flammarion, 2008 (1^{ère} éd. 1985).
- BRAUDEL Fernand et LABROUSSE Ernest, *Histoire économique et sociale de la France, t. 3, 1789-1880*, Paris, Presses universitaires de France, 1993 (1^{ère} éd. 1976).
- BROGLIE Gabriel (de), *Histoire politique de la Revue des Deux Mondes de 1829 à 1979*, Paris, Perrin, 1979.
- CARON François, *Histoire économique de la France, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Armand Colin, 1995 (1^{ère} éd. 1981).
- CHARLE Christophe, *Histoire sociale de la France au XIX^e siècle*, Paris, Éditions du Seuil, 1991.

- COMBES André, *Histoire de la Franc-maçonnerie au XIX^e siècle, Tome 1*, Paris, Éditions des Roches, 1999.
- CROUZET François, *L'économie de la Grande-Bretagne victorienne*, Paris, Belin, 2009.
 - *De la supériorité de l'Angleterre sur la France. L'économique et l'imaginaire, XVII-XX^e siècle*, Paris, Librairie Académique Perrin, 1999 (2^{ème} éd.).
- DAUMARD Adeline, *Les bourgeois et la bourgeoisie en France depuis 1815*, Paris, Aubier-Montaigne, 1987.
- DAUMAS Jean-Claude, « Où va l'histoire économique en France aujourd'hui ? Tendances, enjeux, propositions », in DAUMAS Jean-Claude (éd.), *L'histoire économique en mouvement entre héritages et renouvellements*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2012, p. 19-58.
- DROUARD Alain et WILLIOT Jean-Pierre, *Histoire des innovations alimentaires, XIX^e et XX^e siècles*, Paris, L'Harmattan, 2017.
- DUBY Georges, FRAISSE Geneviève, PERROT Michelle (dir.), *Histoire des femmes en Occident, t. 4, le XIX^e siècle*, Paris, Perrin, 2002 (1^{ère} éd. 1991).
- FENEANT Jacques et LIGOU Daniel, *Franco-maçons et sociétés secrètes en Val de Loire : Loiret, Loir-et-Cher, Indre-et-Loire, Maine-et-Loire*, CLD.
- FLANDRIN Jean-Louis, *Familles. Parenté, maison, sexualité dans l'ancienne société*, Paris, Éditions du Seuil, 1984.
- FONTAINE Laurence, *Le Marché : Histoire et usages d'une conquête sociale*, Paris, Gallimard, 2014.
- JACOMY Bruno, *Une histoire des techniques*, Paris, Seuil, 1990.
- KANG Zheng, « L'immobilier au XIX^e siècle en France : Entre statistique et fiscalité » In *Revue d'économie financière*, Hors-série, 1993, Numéro Hors-Série, *La crise financière de l'immobilier : Réflexions sur un phénomène mondial* Suivi des actes du séminaire *Institutional investment in real estate*, pp. 71-86.
- KERGOAT Danièle, *Les Ouvrières*, Paris, Le Sycomore, 1982.
- LAROCHE-GISSEROT Florence, « Pratiques de la dot en France au XIX^e siècle », in *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 43^e année, n°6, 1988, p. 1443-1452.
- LEVRATTO Nadine et STANZIANI Alessandro, *Le capitalisme au futur antérieur : crédit et spéculation en France. Fin XVIII^e-début XX^e siècles*, Bruylant, 2011.

- LÉVY-LEBOYER Maurice et BOURGUIGNON François, *L'économie française au XIX^e siècle. Analyse macro-économique*, Paris, Economica, 1985.
- LOUÉ Thomas, *La Revue des Deux Mondes de Buloz à Brunetière. De la belle époque de la revue à la revue de la Belle Époque*, 3 vol., Lille, Atelier national de reproduction des thèses, 1999.
- MAITTE Corine, DE OLIVEIRA Matthieu et MINARD Philippe (dir.), *La gloire de l'industrie. XVII-XIX^e siècle. Faire de l'histoire avec Gérard Gayot*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2019.
- MARSEILLE Jacques (Éd.), *Les industries agro-alimentaires en France. Histoire et performances*, Paris, Le Monde éditions, 1997.
- MERLEY Jean, « Une source capitale de l'histoire urbaine aux XVIII^e et XIX^e siècles : la documentation fiscale », in CASTAGNETTI Philippe (dir.), *Images et pratiques de la ville (vers 1500-vers 1840)*, Publications de l'université de Saint-Étienne, 2003.
- PÉTRÉ-GRENOUILLEAU Olivier, « Pour une histoire du négoce international français au XIX^e siècle : problèmes, sources et perspectives », in *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, n°23, « Nouvelles approches en histoire économique », 2001, p. 23-29.
 - *Les négocees maritimes français, XVII^e-XX^e siècle*, Paris, Éditions Belin, 1997.
- PERROT Michelle, *Les femmes ou les silences de l'histoire*, Paris, Flammarion, 1998.
- SCHWEITZER Sylvie, *Les femmes ont toujours travaillé. Une histoire de leurs métiers, XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Odile Jacob, 2002.
- STEINER Philippe, « L'héritage au XIX^e siècle en France. Loi, intérêt de sentiment et intérêts économiques », In *Revue économique*, Presses de Sciences Po, 2008, n°11, vol. 59, p. 75-97.
- TISSOT Laurent, GARUFO Francesco, DAUMAS Jean-Claude, LAMARD Pierre (dir.), *Histoire des territoires. Les territoires industriels en question XVIII-XIX^e siècle*, Neuchâtel/Belfort, Éditions Alphil/Presses universitaires suisses, 2010.
- VALIER Jacques, *Brève histoire de la pensée économique*, Paris, Flammarion, 2014 (1^{ère} éd. 2005).
- VERLEY Patrick, *La Révolution industrielle*, Paris, Gallimard, 1997.
- VIEL Jean-Marie, *Une riche histoire de la société marchande*, Montrouge, John Libbey Eurotexte, 1999.

- VINDT Gérard (dir.), « 1898 : La loi sur les accidents du travail », in *Les grandes dates de l'histoire économique et sociale de la France*, Paris, Alternatives économiques/Les petits matins, 2017, p. 207-212.
- WEBER Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon, 1967 (1^{ère} éd. 1964).
- WORONOFF Denis, *La France industrielle, gens des ateliers, gens des usines, 1890-1950*, Paris, Éditions Du Chêne, 2003.

Histoire des entrepreneurs, des entreprises et des entreprises familiales

- ASSELAIN Jean-Charles, « Histoire des entreprises et approches globales. Quelles convergences ? », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 153-172.
- AMATORI Franco, « Business History : state of the art and controversies », in *Enterprises et histoire*, 2009, n°2, vol. 55, p. 11-23.
- BARJOT Dominique, « Introduction », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 5-30.
 - Avec BERNERON Marie-Françoise, RICHEZ Sébastien, « Où en est l'histoire des entreprises aujourd'hui ? », In *Histoire, économie et société*, 2001, 20^e année, n°4, « L'histoire des entreprises aujourd'hui », p. 597-603.
 - (dir.), *Les patrons du Second Empire, Anjou, Normandie, Maine* Paris/Le Mans, Picard/Lenomane, 1991.
- BAUDANT Alain, *Pont-à-Mousson, 1918-1939 : stratégies industrielles d'une dynastie lorraine*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1980.
- BEAU Anne-Sophie, *Un siècle d'emplois précaires : patron-ne-s et salarié-e-s, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Payot, 2004.
- BERGERON Louis, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens, du Directoire à l'empire*, Paris-La Haye, Éditions de l'EHESS, 1999 (1^{ère} éd. 1978).
 - *Les Capitalistes en France, 1780-1914*, Paris, Gallimard, 1978.
- BONNET Jacques et BUOGGIO Céline, *Enterprises et territoires*, Paris, Ellipses, 2009.
- BRUNO A.-S., ZALC Claire, *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Publibook, 2006.

- CARON François, *Entreprises et entrepreneurs XIX^e-XX^e siècles*, Paris, Presses de l'université Paris-Sorbonne, 1983.
 - *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau : La Compagnie des chemins de fer du Nord, 1847-1937*, Paris-La Haye, Mouton, 1973.
- CAYEZ Pierre, *Rhône-Poulenc*, Paris, Colin/Masson, 1989.
- CHANDLER Alfred D. Jr, *Strategy and Structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, Cambridge, M.I.T. Press, 1962.
- CHASSAGNE Serge, *La Manufacture de Tournemine-lès-Angers (1752-1820), étude d'une entreprise et d'une industrie au XVIII^e siècle*, Paris, C. Klincksieck, 1971.
- COQUERY Natacha et PRAQUIN Nicolas, « Règlement des faillites et pratiques judiciaires », In *Histoire & mesure*, XXIII – 1, 2008, mis en ligne le 01 juin 2011.
- CROUZET François, « Encore des dynasties... », In *Entreprises et histoire*, ESKA Éditorial, 1996, n°2, vol.12, p. 5-18.
 - Avec PUYDT Olivier, « La question dynastique », In *Entreprises et histoire*, ESKA, Débat, 1996, n°2, vol.12, p. 113-122.
- DAUMAS Jean-Claude, LESCURE Michel, « Les territoires de l'entreprise ? », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2014, n°1, vol. 76, p. 6-21.
 - « La *Business History* à la française : deux ou trois choses que je sais d'elle », in DAUMAS Jean-Claude (éd.), *L'histoire économique en mouvement entre héritages et renouvellements*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2012, p. 189-218.
 - Avec FERRIÈRE LE VAYER Marc (de), « Les métamorphoses du luxe vues d'Europe », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2007, n°1, vol. 46, p. 6-16.
 - (Dir.), *Le capitalisme familial : logiques et trajectoires. Actes de la journée d'études de Besançon du 17 janvier 2002*, Besançon, Presses universitaires franc-comtoises, 2003.
- DAVIET Jean-Pierre, *Un destin international. La Compagnie de Saint-Gobain de 1830 à 1939*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 1988.
- DEBRUYNE Emmanuel, « Des faillis dans l'ombre de la « Belle Époque ». Faire face à l'échec, faire face à la honte. Belgique, 1896-1914 », In *Entreprises et faillite*, ESKA, 2018, n°2, vol. 91, p. 29-47.
- DEQUIDT M.-A., « Réglementation. La réglementation des faillites (XVII^e s.-XIX^e s.) » in BENSADON Didier, PRAQUIN Nicolas, TOUCHELAY Béatrice (dir.),

Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016, p. 232-234.

- DUPOUY Madeleine, *Les Lamaignière, une famille de négociants à Bayonne, Nantes, Le Havre, aux Isles (1650-1850)*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2010.

- FOHLEN Claude, *Une affaire de famille au XIX^e siècle : Méquillet-Noblot*, Paris, Cahiers de la FNSP, 1955.

- FONROUGE Cécile, « Le recours à un gendre en période de crise : innovation ou forclusion organisationnelle ? Jean Barennes chez Bardinet S. A. entre 1912 et 1934 », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2012, n°4, vol. 69, p. 39-48.

- FRIDENSON Patrick, « Naissance d'une revue : *Entreprises et Histoire* », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 140.

- Avec SCRANTON Philip, *Reimaging Business History*, Baltimore, John Hopkins University Press, 2013

- « Les trois âges de l'entreprise vus par André Courtaigne (1965) », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2009, n°2, vol. 55, p. 124-133.

- « Un nouvel objet : les organisations », *Annales ESC*, n° 6, novembre-décembre 1989, p. 1461-1477.

- *Histoire des usines Renault. Naissance de la grande entreprise, 1898-1939*, Paris, Éditions du Seuil, 1972.

- GASTALDI Lise et *ali.*, « Les archives d'entreprises : ressource potentielle ou nouvelle contrainte ? », *Débat*, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2009, n°2, vol. 55, p. 111-123.

- GILLE Bertrand, *La banque en France au XIX^e siècle*, Genève, Librairie Droz, 1970.

- *Histoire de la maison Rothschild*, Genève, Librairie Droz, t. 1 1965 et t. 2, 1967.

- GODELIER Éric et *al.*, « Quoi de neuf sur l'histoire des entreprises en France ? », *Éditorial*, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 6-11.

- Avec BOUILLOUD Jean-Philippe, « Les entreprises se racontent-elles des histoires ? », *Débat*, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, p. 100, p. 127-138.

- « L'histoire des entreprises à la croisée des chemins ? », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2009, n°2, vol. 55, p. 5-10.

- GUESLIN A., *Les origines du Crédit agricole (1840-1914)*, Nancy, Université de Nancy II, 1978.
- GUILLAUME Pierre, *La Compagnie des Mines de la Loire (1846-1854). Essai sur l'apparition de la grande industrie capitaliste en France*, Paris, Presses universitaires de France, 1966.
- HILAIRE-PÉREZ Liliane, « L'entreprise, laboratoire de l'histoire : au plus près de la production », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2020, n°3, vol. 100, p. 12-21.
- KENYAN-REUVINEZ Denise et WARD John L., *Les entreprises familiales*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Que sais-je ?, 2004.
- LABARDIN Pierre, « Comptabilité et faillites (XVIII^e s-XIX^e s.) », in BENSADON Didier, PRAQUIN Nicolas, TOUCHELAY Béatrice (dir.), *Dictionnaire historique de comptabilité des entreprises*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2016, p.228-229.
- LAMBERT-DANSETTE Jean, *La vie des chefs d'entreprise, 1830-1880*, Paris, Hachette, 1992.
- LÉVY-LEBOYER Maurice, *Le Patronat de la seconde industrialisation*, Paris, Éditions ouvrières, 1979.
- MARCHI Jean-Jacques, « Paul Decauville et le tourisme ferroviaire : un "modèle Decauville" », in *Revue d'histoire des chemins de fer*, 2012, 42-43, p. 233-251.
- MARSEILLE Jacques, BRODER A., TORRES F., *Alcatel -Alsthom. Histoire de la Compagnie générale d'électricité*, Paris, Larousse, 1992.
- MERLEY Jean, *L'industrie en Haute-Loire de la fin de la monarchie de Juillet au début de la III^e République*, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1972.
- MILLET Audrey, « La manufacture de Sèvres ou les stratégies de l'imitation. Entre acquisition d'un savoir-faire et marqueur d'identité (XVIII^e-XIX^e siècles) », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2015, n°1, vol. 78, p. 36-48.
- PETIT Raymond, *Bouquemaison, une recherche minière en Picardie au XVIII^e siècle et ses multiples rebondissements*, Paris, Picard, 1963.
- PITTI Laure, *Ouvriers algériens à Renault-Billancourt de la guerre d'Algérie aux grèves d'OS des années 1970*, Thèse, Université de Paris VIII, 2002.
- POUBLAN Danièle, « Une entreprise familiale dans la correspondance privée », in *Entreprises et histoire*, ESKA, 2018, n°2, vol. 91, p. 151-155.

- SOUGY Nadège, « Imitations. Composition et renouvellement de l'offre (XVIII^e-XX^e siècles), Éditorial, In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2015, n°1, vol. 78, p. 5-12.
 - « Le luxe des montres (XIX^e-XX^e siècle) : réputation et identité de l'horlogerie de Genève », in *Études caribéennes*, « Le luxe dans tous ses états : fondements, dynamiques et pluralité », n°30, Avril 2015.
- STOSKOPF Nicolas, « Gestion de la vie privée et continuité familiale dans les entreprises Alsaciennes du XIX^e siècle », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 1995, n°2, vol. 9, p. 61-69.
- TOUCHELAY Béatrice, *L'État et l'entreprise. Une histoire de la normalisation comptable et fiscale à la française*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2011.
- TISSOT Laurent, « Entreprises, cheminements technologiques et innovation », In *Revue économique*, 2007, n°1, vol. 58, p. 113-130.
 - Avec GRUFO Fransesco, DAUMAS Jean-Claude, LAMARD Pierre (dir.), *Histoire des territoires. Les territoires industriels en question XVIII^e-XIX^e siècle*, Neuchâtel/Belfort, Éditions Alphil/Presses universitaires suisses, 2010.
- VERLEY Patrick, *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle*, Paris, Hachette, 1994.
- VOILLOT Élodie, « Imiter sans copier, imiter pour créer ? : les détours de la contrefaçon dans le bronze d'art au XIX^e siècle », In *Entreprises et histoire*, ESKA, 2015, n°1, vol. 78, p. 49-59.
- WORONOFF Denis, *François de Wendel*, Paris, Presses de Sciences Po, 2001.

Histoire de la vigne, des vins et des vignobles

Études à l'échelle nationale et internationale

- BODINIER Bernard, LACHAUD Stéphanie, MARACHE Corinne (dir.), *L'Univers du vin : Hommes, paysages et territoires. Actes du colloque de Bordeaux (4-5 novembre 2012)*, Caen, Bibliothèque d'Histoire rurale-Association d'histoire des sociétés rurales, 2015.
- BOHLING Joseph, *The Sober Revolution. Appellation Wine and the Transformation of France*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2018.
- BOUNEAU Christophe et FIGEAC Michel, *Le verre et le vin de la cave à la table du XVII^e siècle à nos jours*, Pessac, Maison des sciences de l'homme d'Aquitaine, 2007.
- CASTRO Xavier, « Le vin en Espagne : croyances, discours médical et pratiques populaires » In AUDOUIN-ROUZEAU Frédérique et SABBAN Françoise (dir.), *Un aliment sain dans un corps sain : Perspectives historiques*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2007, p. 199-216.
- DION Roger, *Histoire de la vigne et du vin en France des origines au XIX^e siècle*, Paris, CNRS Éditions, 2010 (1^{ère} éd. à compte d'auteur, 1959).
 - *Le paysage et la vigne. Essai de géographie historique*, Paris, Éditions Payot, 1990.
 - *La création du vignoble bordelais*, Angers, Éd. de l'Ouest, 1952.
 - « Querelle des anciens et des modernes sur les facteurs de la qualité du vin », *Annales de Géographie*, LXI, avril 1952, p. 547-557.
 - « A propos des origines du vignoble bourguignon. L'archéologie et les textes », *Annales de Bourgogne*, XXIV, 1952, p. 47-52.
- ENJALBERT Henri, *Histoire de la vigne et du vin. L'avènement de la qualité*, Paris, Bordas, 1975.
- ESCUDIER Jean-Louis, « Enfants et femmes, les petites mains de la filière vitivinicole (1880-1950) », in LE BRAS Stéphane et JALABERT Laurent, *Être petit dans l'univers vitivinicole. Études et échelles d'un atout*, Paris, Cairn Éditions, 2019, p. 191-208.

- ÉTIENNE Michel, VELASCO-GRACIET Hélène, LE GARS Claudine (dir.), *Philippe Roudié, Bordeaux, le vin et l'historien*, Pessac, Presses universitaires de Bordeaux, 2008.
- FEDOUL Sènia et JACQUET Olivier, « Une histoire de la qualité sanitaire des vins. Les réglementations à l'épreuve de l'expertise médicale et des pratiques œnologiques (Fin du XIX^e siècle au XXI^e siècle) », in *Territoires du Vin*, Université de Bourgogne Franche Comté, Chaire Unesco "Culture et traditions du vins", Maison des Sciences de l'Homme, Dijon, 2019.
- FLANDRIN Jean-Louis, *Histoire de l'alimentation*, Paris, Fayard, 1996.
- GARRIER Gilbert, *Histoire sociale et culturelle du vin*, Paris, Bordas, 1995.
 - *Le phylloxéra, une guerre de trente ans, 1870-1900*, Paris, Albin Michel, 1989.
- GOUJON Pierre, *Le Vignoble de Saône-et-Loire au XIX^e siècle (1815-1870)*, Lyon, Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, Université de Lyon II, 1973.
- GRANDILHON René, *Naissance du Champagne*, Paris, Hachette, 1968.
- HARDING Graham, "'Competition is useless': how Gilbey's retail and marketing innovation dominated the British wine and spirits market, 1857-1922", in *History of Retailing and Consumption*, 2:1, 2016, p. 44-67.
- HINNEWINKEL Jean-Claude, *Les terroirs viticoles. Origines et devenirs*, Bordeaux, Éditions Féret, 2004.
- JACQUET Olivier et BALLESTER Jordi, « Vin masculin, vin féminin : l'importance des représentations sociales du goût », in PÉRARD Jocelyne, PERROT Michelle (dir.), *Vin et civilisation : les étapes de l'humanisation, Les Rencontres du Clos-Vougeot 2015*, Dijon, Centre Georges Chevrier, 2016.
 - Avec BOURGEON Jean-Marc, « Crise du phylloxéra et mutations du paysage », in *Paysages et patrimoine des pays viticoles, Rencontres du Clos-Vougeot 2009*, Centre Georges Chevrier, 2010, p. 151-162.
- LACHIVER Marcel, *Par les champs et par les vignes*, Paris, Fayard, 1998.
 - *Vins, vignes et vignerons : Histoire du vignoble français*, Paris, Fayard, 1988.
- LAVAUD Sandrine, CHEVET Jean-Michel, HINNEWINKEL Jean-Claude, *Vins et vignobles. Les itinéraires de la qualité (antiquité-XXI^e siècle)*, Villenave d'Ornon, Vigne et Vin Publications internationales, 2014.
 - (dir.), *Vendre le vin de l'antiquité à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2012.

- LE BRAS Stéphane, CONCA MESSINA Silvia, TEDESCHI Paolo, VAQUERO PINEIRO Manuel (dir.), *A History of Wine in Europe, 19th to 20th Centuries, Vol. II: Markets, Trade and Regulation of Quality*, Palgrave Macmillan, 2019.
 - Avec JALABERT Laurent (dir.), *Les petits vignobles. Des territoires en question*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2017.
- LIGER-BERLAIR Gérard, ROCHARD Joël et RIBÉREAU-GAYON Jean, *Les vins effervescents. Du terroir à la bulle*, Paris, Dunod, 2008.
- MARACHE Corinne et MEYZIE Philippe (dir.), *Les produits de terroir. L’empreinte de la ville*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2015.
- MUSSET Benoît, « Entre salubrité, conservation et goût : définir le « bon vin » en France (1560-1820) », in *Revue historique*, 2016/1, n°677, p. 57-82.
- NOURRISSON Didier, *Crus et cuites. Histoire du buveur*, Paris, Perrin, 2017.
 - *Alcoolisme et anti-alcoolisme sous la Troisième République, l’exemple de la Seine-Inférieure*, Paris, La Documentation française, 1988.
- PITTE Jean-Robert, *La bouteille de vin. Histoire d’une révolution*, Paris, Tallandier, 2016.
 - *Le luxe alimentaire. Une singularité française*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2012.
 - (éd.), *Le bon vin: entre terroir, savoir-faire et savoir-boire. Actualité de la pensée de Roger Dion*, Paris, CNRS éditions, 2010.
- STANZIANI Alessandro, « Normes et sécurité alimentaire au XIX^e siècle en France. Le cas du marché du vin », In AUDOUIN-ROUZEAU Frédérique et SABBAN Françoise (dir.), *Un aliment sain dans un corps sain : Perspectives historiques*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2007, p. 255-272.
 - « La fraude : un équipement juridique de l’action économique. L’exemple du marché du vin en France au XIX^e siècle », In BEAUR Gérard, BONIN Hubert, LEMERCIER Claire, *Fraude, contrefaçon et contrebande de l’antiquité à nos jours*, Genève, Droz, 2006, p. 563-579.
 - *Histoire de la qualité alimentaire, XIX^e-XX^e siècle*, Paris, Seuil, 2005.
- WOLIKOW Serge et JACQUET Olivier (dir.), *Territoires et terroirs du vin du XVIII^e au XXI^e siècle. Approche internationale d’une construction historique*, Dijon, Éditions de l’Université de Dijon, 2011.
- WOLIKOW Claudine, « De territoires en terroirs du vin : le casse-tête législatif des appellations d’origine (1905-1935) », In *Crescentis : Revue internationale*

d'histoire de la vigne et du vin [En ligne], n°1, 2018, Dossier thématique, GARCIA Jean-Pierre (coord.), *Le vin et le lieu*, mis en ligne le 01 octobre 2018.

Études régionales en France (hors région des Pays de la Loire)

- BAUDRY Marie-Pierre, *Histoire du vignoble du Haut-Poitou du Moyen-Âge au XX^e siècle*, Poitiers, Atemporelle, 2018.
- BAZIN Jean-François, *Le crémant de Bourgogne. Deux siècles d'effervescence*, Paris, Dunod, 2015.
- BONNAL François, *Le Livre d'or du Champagne*, Lausanne, Éditions Générique, 1984.
- DUBOIS-THIBAUT Claire, *L'extraordinaire aventure du Champagne, Moët et Chandon. Une affaire de famille 1792-1914*, Paris, Presses universitaires de France, 2003.
- DEMOUY Patrick et MORELL Marie-Hélène (dir.), *De la vigne au Champagne au vin de Champagne. De L'âge du Bronze à l'âge industriel*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon, 2013.
- DEVROEY Jean-Pierre, *Perrier-Jouët. L'esprit du Champagne*, Paris, Éditions Stock, 1999.
 - *L'Eclair d'un bonheur. Une histoire de la vigne en Champagne*, Paris, La Manufacture, 1989
- ÉTIENNE Michel, *Veuve Clicquot-Ponsardin. Aux origines d'un grand vin de Champagne*, Paris, Economica, 1994.
- GRANDILHON René, *La Naissance du champagne*, Paris, Hachette, 1968.
- JACQUET Olivier, *Un siècle de construction du vignoble bourguignon. Les organisations vitivinicoles de 1884 aux AOC*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon, 2009.
- LE BRAS Stéphane, *Le Négoce des vins en Languedoc. L'emprise du marché, 1900-1970*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, 2019.
 - « Les meilleurs ennemis. Le Négoce bourguignon au miroir du négoce languedocien (années 1870-années 1940) », in WOLIKOW Serge et JACQUET Olivier (dir.), *Bourgogne(s) viticole(s). Enjeux et perspectives historiques d'un territoire*, Dijon, Éditions universitaires de Dijon, 2018, p. 171-184.

- LONDEIX Olivier, *Lillet (1862-1895). Le pari d'une entreprise girondine*, Talence, Presses universitaires de Bordeaux, 1998.
- LUCAND Christophe, *Les négociants en vins de Bourgogne. De la fin du XIX^e siècle à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2011.
- MUSSET Benoît, *Vignobles de Champagne et vins mousseux. Histoire d'un mariage de raison (1650-1830)*, Paris, Librairie Arthème Fayard, 2008.
 - « Le courtage des vins de Champagne du XVII^e au XIX^e siècle » in LAVAUD Sandrine (dir.), *Vendre le vin de l'Antiquité à nos jours*, Bordeaux, Féret, 2012, p. 255-266.
 - « L'expérimentation d'une nouvelle pratique commerciale : la maison Moët d'Épernay et ses commis voyageurs (1790-1815) », in *Entreprises et Histoire*, ESKA, 2012, n°1, vol. 66, p. 103-115.
- PACTEAU DE LUZE Séverine, *Alfred de Luze, un négociant en vins à Bordeaux (1797-1880) à travers sa correspondance privée*, Éditions Confluences, 2016.
- PIJASSOU René, *Un grand vignoble de qualité, le Médoc*, Paris, Taillandier, 1980.
- POUSSOU Jean-Pierre et BERTHOLET Philippe, « Les vins que buvaient les notaires parisiens, du règne de Louis XVI à la monarchie de Juillet », *Revue du Nord*, 2013/2, n° 400-401, p. 351-371.
- ROUDIÉ Philippe, *Vignobles et vigneron du Bordelais (1850-1980)*, Talence, Presses universitaires de Bordeaux, 1994.
- SAGNES Jean (dir.), *La révolte du Midi viticole cent ans après, 1907-2007, Actes des XVIII^{èmes} Rencontres de Béziers*, Presses universitaires de Perpignan, 2008.
- SCHIRMER Raphaël, *Muscadet. Histoire et géographie du vignoble nantais*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 2010.
- THÉOFILAKIS Fabien, « À l'ombre du comptoir : débitants et débits de boissons à Belleville (1860-1914) », in *Revue d'histoire du XIX^e siècle*, 2003, 1-2, n°26-27, p. 65-87.
- WOLIKOW Claudine et WOLIKOW Serge, *Champagne ! Histoire inattendue*, Paris, Les Éditions de l'Atelier, Les Éditions ouvrières, 2012.
- ZNAIEN Nessim, *Le petit vignoble en Tunisie coloniale : un cœur viticole ? (1881-1956)*, in LE BRAS Stéphane et JALABERT Laurent, *Être petit dans l'univers vitivinicole. Études et échelles d'un atout*, Paris, Cairn Éditions, 2019, p. 221-232.

Histoire de la vallée de la Loire et de l'Anjou-Saumur

Histoire régionale et départementale

- BLANCHET Suzanne, *Les vins du Val de Loire*, Tours, Éditions Jéma, 1982.
- BOURRIGAUD René, « Le phylloxéra. Ses conséquences socioéconomiques sur le vignoble nantais », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 46-53.
- BROUARD Emmanuel, *Au risque de la Loire. Vivre en vallée d'Anjou aux XVIII^e et XIX^e siècles*, Angers, Emmanuel Brouard éditeur, 2017.
- CHOISNE F., DUVAL-LE GOOF J. (dir.), *Combiér. Une aventure à la française*, Paris, HC éditions, 2017.
- DION Roger, *Le Val de Loire. Étude de géographie régionale*, Marseille, Laffitte Reprints, 1978 (1^{ère} éd. Tours, Arrault, 1934).
 - *Histoire des levées de la Loire*, Paris, 1961.
- LEBRUN François, *L'histoire vue de l'Anjou. Textes choisis et annotés par François Lebrun 1789-1914*, Angers, Siraudeau et Cie, 1983.
 - (Éd.) *Histoire des Pays de la Loire (Orléanais, Touraine, Anjou, Maine)*, Toulouse, Privat, 1972.
- LETURCQ Samuel et LAMMOGLIA Adrien, « La viticulture en Touraine (Moyen-Âge-XX^e siècle). Dynamiques spatiales et commerciales du vignoble », in *Histoire & Sociétés Rurales*, 2018, n°2, vol°50, p. 31-75.
 - Avec MUSSET Benoît, « La viticulture en Anjou et en Touraine, de l'Antiquité au XIX^e siècle. Une histoire de vigneron » in ASSELIN Christian, GIRAULT Pascal, *Le Val de Loire, terre de chenin*, Éditions Les caves se rebiffent, 2017, p. 24-29.
- MUSSET Benoît, « Le vignoble de la Sarthe. Persistance et reflux d'un vignoble de proximité (XIII^e-XX^e siècle) », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 29-33.
 - « Huit siècles de viticulture dans la Sarthe (XII^e-XX^e siècles) : d'une culture contrainte à une culture choisie », in *Archives départementales de la Sarthe. Des vignes, des vins, des hommes. La viticulture en Sarthe du XIII^e au XX^e siècle*, Conseil Général de la Sarthe, 2012, p. 12-35.

- MARAIS Jean-Luc, *Le Maine-et-Loire aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Picard, 2009.
 - Avec LAMBERT Cécile, *Les préfets de Maine-et-Loire*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2000.
- PITTE Jean-Robert, « Roger Dion et le vignoble ligérien », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 9-13.
- VINCENT Johan, « Vins et vignes en Vendée », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, « De la vigne au vin », p. 35-39.
- WEILL A., *La saga de la marque mondiale. Cointreau (1849-1999)*, Paris, éditions du Chêne, 1999.

Histoire de Saumur

- AUBERT Christophe, *Les sociétés secrètes politique à Saumur sous la Restauration, 1815-1822*, Sociétés des lettres, sciences et arts du saumurois, 1999.
- BARRIER Guillaume, *Les transformations urbaines de Saumur de 1830 à 1870*, sous la direction d'Éric Pierre, mémoire de maîtrise, Université d'Angers, 2005.
- BODIN Jean-François, *Saumur. Recherches historiques sur la ville, ses monuments et ceux de son arrondissement, t. II.*, Paris, Le Livre d'histoire, 2003 (1^{ère} éd. Saumur, Degouy, 1812).
- CRON Éric et BUREAU Arnaud, *Saumur, Urbanisme, Architecture et Société*, Nantes, Éditions 303, arts, recherches et créations, Cahiers du Patrimoine 93, Inventaire général du patrimoine culturel, 2010.
- FAUCOU Anne et HILAIRE Héloïse, *Le vignoble saumurois*, Joué-les-Tours, A. Sutton, 1999.
- KIRITZÉ-TOPOR Serge, *Mémoire de Tuffeau. Saumur d'hier et de toujours*, Ligugé, Éditions cheminements-Le Courrier de l'Ouest, 1998.
- LANDAIS Hubert, *Histoire de Saumur*, Privat, Toulouse, 1997.
- *Saumur, histoire urbaine*, Itinéraires du Patrimoine, Inventaire général des monuments et des richesses artistiques de la France, Commission régionale des Pays de la Loire, Nantes, 2000.

Histoire des vignobles, de la vigne et des vins d'Anjou et de Saumur

- A.D.F.A., *Histoire et généalogie de la famille Ackerman, fondatrice de l'Industrie des vins mousseux en Saumurois. De la fin du XVII^e siècle jusqu'au milieu du XX^e siècle, Bref aperçu historique*, Angers, A.D.F.A., 2009.
- BROUARD Janine (GREAA), *Les vigneronns en Anjou dans la première moitié du XX^e siècle*, Paris, L'Harmattan, 1990.
- BAUDOUIN Patrick, « Le chenin en Anjou. Chenin, plant d'Anjou, pineau, blanc, sec, doux ? », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 142-147.
- BEBIN Stéphanie, *Le vin mousseux à Saumur des années 1830 à la fin des années 1940*, sous la direction de Jean-Luc Marais, mémoire de maîtrise d'histoire, Université d'Angers, 1999.
- CHEVALIER Karine, « Les outils du vigneron. Les collections du musée de la Vigne et du Vin d'Anjou », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 106-113.
- COMBE Noëlle et DUBOIS Éric, « Les « murs à vigne » d'Antoine Cristal », « De la vigne au vin », In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 84-89.
- CUSSONNEAU Christian, « Pressoirs traditionnels en Anjou », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 114-121.
- DURANDIÈRE Ronan, « Permanences et expériences de la vigne en Anjou. La Roche aux Moines et la Coulée de Serrant », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 75-83.
- FLANDRIN Véronique, « Le jardin viticole de Saumur, 1840-1967 », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 40-45.
- MARAIS Jean-Luc, « La nourriture quotidienne des angevins de la fin du XVIII^e siècle au début du XX^e siècle », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 159-170.
- MATZ Jean-Michel, « Viticulture, vin et société en Anjou à la fin du Moyen Âge », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2010, n°14, numéro spécial « Histoire du végétal en Anjou », p. 7-22.

- MICHAUX Gabrielle, « Les collections du Musée de la Vigne et du Vin de l'Anjou », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2010, n°14, numéro spécial « Histoire du végétal en Anjou », p. 157-166.
- MUSSET Benoit, « La consommation des vins d'Anjou, des années 1600 aux années 1820 », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 131-141.
- PELLOQUET Thierry (dir.), *Les maisons de Saumur brut*, Paris, Association pour le développement de l'intérêt général, 1999.
- RATOUIS Geoffrey, « Antoine Cristal, la vigne et l'esprit », *De la vigne au vin*, In *Revue 303, arts, recherches et créations*, 2015, n°139, p. 54-59.
 - « Des bulles et des hommes ou deux siècles d'épopée des vins mousseux de Saumur », In *Archives d'Anjou, mélanges d'histoire et d'archéologie angevines*, 2013, n°16, numéro spécial « L'Anjou à table ! », p. 181-191.
 - *Ackerman 1811 : l'épopée de la première Maison de fines bulles du Val de Loire*, Imp. Segis, Angers, 2011.
 - *Ogmios ou le secret d'Étienne Bouvet*, Saumur, Turnover Éditions, 2010.
- TAVEAU Valentin, « Saumur et Ackerman au XIX^e et début XX^e siècle. Essai d'histoire des relations et des contributions réciproques entre ville et maison de vins mousseux dans la constitution de leur identité », in FIGEAC-MONTHUS M., LACHAUD-MARTIN S. (dir.), *Ville et vin en France et en Europe du XV^e siècle à nos jours*, La Crèche, La Geste Éditions, 2021, p. 262-273.
 - Avec TOUCHELAY Béatrice, « Accounting and wine in the Maine et Loire », in QUINN Martin and Dr João Oliveira, *Accounting for Alcohol. Accounting in brewing, distilling and viniculture*, Routledge, Taylor and Francis Group, 2019, p. 189-205.

Table des matières

REMERCIEMENTS	7
INDEX DES ABREVIATIONS	9
SOMMAIRE	11
INTRODUCTION	15
PREMIERE PARTIE	60
DU NEGOCE FAMILIAL A LA NAISSANCE DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX ACKERMAN-LAURANCE SOUS JEAN-BAPTISTE ACKERMAN (1790-1866).....	60
CHAPITRE 1 - ACKERMAN ET LAURANCE. MIGRATIONS, UNIONS ET INTEGRATION DANS LE SAUMUROIS (1790-1831).....	61
1. Structures, migrations et ancrages des familles Ackerman et Laurance : des origines à Saumur (1790-1831)	62
1.1. La famille Ackerman en Belgique	62
1.2. La famille Laurance en France	67
1.3. Des parcours de migrations divergents (1811-1829)	70
1.3.1. L'installation des Laurance à Saumur au début du XIX ^e siècle	70
a) Professions et position sociale des Laurance	71
b) Propriétés et fortune des Laurance	74
c) Le mariage des filles	76
1.3.2. La famille Ackerman : migration et installation à Saumur (1813-1819)	79
a) L'émigration de Belgique (1813-1814).....	79
b) Les premières traces discrètes de Jean-Baptiste Ackerman à Saumur (1815-1829)	85
c) Franc-maçonnerie : de la volonté d'intégration sociale au risque d'expulsion politique	89
1.4. Union et assimilation des familles Ackerman et Laurance (1829-1831).....	97
1.4.1. Un mariage de raison : alliance matrimoniale des familles Ackerman- Laurance (1829)	97
1.4.2. Une assimilation réussie : Garde nationale et naturalisation (1830-1832)...	104
a) L'intégration à la Garde nationale	104
b) La naturalisation.....	108
2. Une intégration multiple et une ascension rapide dans les milieux socio-économiques du Saumurois	114
2.1. Pour la défense du commerce et de l'industrie en Saumurois	115
2.1.1. Le tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur	115
2.1.2. La chambre consultative des arts et manufactures de Saumur et le comptoir d'escompte	119
2.2. La position sociale de Jean-Baptiste Ackerman dans la société Saumuroise : un négociant de fortune modeste.....	128
2.2.1. Un homme d'affaires mais pas un homme à terres	128
2.2.2. Le rang dans la société censitaire de Saumur	133
2.2.3. Un engagement politique discret : la participation à la vie municipale de Saint-Hilaire-Saint-Florent	138

2.3. Un homme de passions : l'activité naturaliste de Jean-Baptiste Ackerman dans les sociétés savantes locales	139
2.3.1. Un collectionneur de plantes	139
2.3.2. Un entomologiste amateur	144

CHAPITRE 2 - LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE DE JEAN-BAPTISTE ACKERMAN : CONTINUITÉ DANS LE NÉGOCE ET FONDATION DE L'INDUSTRIE DES VINS MOUSSEUX (1830-1850)

1. La maison de négoce Ackerman-Laurance (1830-1843).....	150
1.1. Organisation (1830-1842)	150
1.1.1. Une identité négociante multiple mobilisée selon les circonstances	150
1.1.2. Le statut de la maison Ackerman-Laurance : raison sociale et capital social	151
1.1.3. Place du négociant parmi les censitaires et patentés saumurois	153
1.2. Activités et place des vins et vins mousseux dans la maison Ackerman-Laurance.....	160
1.2.1. Les activités courantes	160
1.2.2. Valeurs, volumes et qualités des divers vins à partir des inventaires 1842-1843	170
a) Les vins en cercles.....	174
b) Les vins tranquilles en bouteilles.....	176
c) Les vins mousseux.....	180
Les cuvées.....	180
Types de vins et étapes dans la fabrication des vins mousseux	182
Quantités de bouteilles et demi-bouteilles	185
Les différentes qualités.....	187
2. Les vins mousseux façon de Champagne en Anjou : de l'objet de curiosité à la nouvelle industrie Ackerman-Laurance (1831-1850)	189
2.1. La nouveauté des vins façon de Champagne d'Anjou	189
2.2. L'événement 1838 : un tournant pour Ackerman-Laurance et les vins mousseux	192
2.2.1. La Société industrielle, l'exposition et les vins de monsieur Ackerman-Laurance en 1838	192
2.2.2. Vin champanisé ou vin façon de Champagne : considération et qualification d'une nouvelle industrie en Saumurois.....	195
2.3. La naissance d'une industrie des vins mousseux de Champagne en Anjou ..	200
2.3.1. Un engouement général	200
2.3.2. Une industrie de la champagnisation limitée mais en progression et bien considérée au milieu du siècle.....	203
3. Négoce des vins, fabrique et commerce des vins mousseux façon de Champagne (1842-1848)	210
3.1. Les principaux acteurs et actrices de la maison Ackerman-Laurance	210
3.1.1. Au bureau : direction et gestion des affaires.....	210
3.1.2. Sur la route : les voyageurs de commerce	215
3.1.3. En caves : les ouvriers, les journalier·ère·s	218
3.2. Le négoce des vins tranquilles (1842-1844)	230
3.2.1. Financer l'achat des vins.....	230
3.2.2. Pratiques et conditions d'achat des vins	232
a) Les commissionnaires en vins.....	233
b) Enlever et transporter les vins	237

c) Types de vins achetés	239
d) Les paiements.....	247
3.2.3. Pratiques et condition de la vente des vins	248
a) Une intense correspondance avec la clientèle	248
b) Charger, assurer et expédier les vins par bateau.....	253
c) Paiements, prix, quantité et localisation des clients	258
3.3. La fabrication et la commercialisation des vins mousseux (1842-1844)	261
3.3.1. Achat des vins pour les cuvées	261
3.3.2. Assembler et mélanger les vins pour créer les cuvées.....	270
3.3.3. Matières et matériels pour la mise en bouteille	274
a) Les bouteilles.....	274
b) Les bouchons.....	277
c) Ficelle, fil de fer et feuille d'étain	278
d) Étiquettes et marque à bouchons.....	281
3.3.4. La commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance.....	284
a) Les expéditions en 1842 et 1843	284
b) La commercialisation des vins mousseux Ackerman-Laurance (1846-1848)	288
Prix et conditions de paiement.....	288
Conditions de vente et transport	289
Vendre les vins mousseux en Belgique, en Allemagne et en Angleterre	292

CHAPITRE 3 - LA FAMILLE ET LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE FACE AUX EPREUVES (1830-1866)..... 299

1. De la mise en péril à la construction de la famille Ackerman-Laurance.....	299
1.1. Une descendance frappée par la mort (1830-1849).....	300
1.2. Louis-Ferdinand Ackerman-Laurance : les années d'éducation et de formation (1838-1862)	301
1.2.1. Le déficit des sources, le silence des archives	301
1.2.2. Incertitudes et espoirs de la petite enfance	302
1.2.3. L'attention de la « bonne maman » Laurance aux conditions de vie et d'éducation de « Louis ».....	303
1.2.4. L'éducation de l'enfant par la scolarisation, la formation du négociant par l'apprentissage	306
2. Le négoce Ackerman-Laurance face à la faillite : un fait décisif dans son histoire au milieu du XIX^e siècle (1842-1848).....	308
2.1. Facteurs, acteurs et conséquences de la faillite sur le négoce et la famille ..	308
2.1.1. Procédure et conditions de la faillite	308
Causes de la faillite et règles de résolution	309
Les syndicats	312
Identité des créanciers	314
2.1.2. Les conséquences de la faillite sur le négoce et la famille Ackerman-Laurance.....	317
2.2. La mise en ordre de la maison Ackerman-Laurance	323
2.2.1. La mise en ordre des comptes et les affaires à liquider	323
2.2.2. Les activités à poursuivre	326
2.2.3. Le lent et inégal remboursement des créanciers.....	329
2.2.4. La normalisation des activités de la maison Ackerman-Laurance	337

3. La fin de de Jean-Baptiste Ackerman, le début du patrimoine Ackerman-Laurance (1863-1866)	344
3.1. Transmissions	344
3.1.1. Une cession familiale de la maison de négoce et d'industrie	344
3.1.2. Les conditions de vie de Jean-Baptiste et Émilie Ackerman	348
3.2. La mort en 1866 et ses conséquences sur le négoce familial	355
3.2.1. Le constat et la nouvelle du décès	355
3.2.2. La transmission d'un patrimoine à la société saumuroise	356
3.2.3. Les incertitudes autour de la sépulture et du testament	358
3.3. La succession : la modestie de Jean-Baptiste Ackerman, la richesse d'Émilie Laurance, la fortune Ackerman-Laurance	361
3.3.1. La maison Ackerman-Laurance : le seul bien de Jean-Baptiste Ackerman ...	361
3.3.2. Les biens propres d'Émilie Laurance et les biens de la communauté Ackerman-Laurance	363
3.3.3. La véritable succession : la rente annuelle et viagère sur la maison Ackerman-Laurance	368

SOMMAIRE

375

DEUXIEME PARTIE

377

DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR : TRANSFORMATIONS ET BOULEVERSEMENTS SOUS LOUIS-FERDINAND ACKERMAN (1863-1914)

377

CHAPITRE 4 - LA TRANSFORMATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE PAR LOUIS-FERDINAND ACKERMAN : CONTINUITES, RUPTURES ET DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (1863-1894)

379

1. La réorganisation de la maison Ackerman-Laurance (1863-1880) ..

380

1.1. Paul Aubert et John Bishop, Bordeaux et Londres pour conquérir le monde 380

1.1.1. Paul Aubert : du commis-négociant au bras-droit

380

1.1.2. John Nathaniel Bishop : l'agent et directeur de la maison Ackerman-Laurance de Londres

384

1.1.3. Les ouvriers et ouvrières

387

1.2. La maison Ackerman-Laurance en Champagne : un essai de contrôle de la production et de la commercialisation des vins mousseux (1869-1883)

390

1.2.1. Les raisons de la création de la maison à Reims

390

1.2.2. Sous-traitance dans la fabrication et la commercialisation des vins de Champagne Ackerman-Laurance

392

1.2.3. Heurs et malheurs de la maison Ackerman-Laurance de Reims sous Edmond Gauthier

395

a) Les débuts d'Edmond Gauthier à Reims

395

b) La vente des vins de la Loire aux négociants de Champagne

397

c) Les difficultés de Gauthier, l'échec Ackerman-Laurance à Reims

402

1.3. Ackerman-Laurance en Angleterre (1863-1890)

406

1.3.1. Considérations générales sur la structure du commerce à l'étranger

406

1.3.2. Le marché de l'Angleterre et du Royaume-Uni

410

1.3.3. La maison Ackerman-Laurance de Londres

416

2. Innovations de produits, innovations de procédés

421

2.1.	1882, le début de la marque <i>Royal</i>	421
2.2.	La publicité du nom et des produits de la maison Ackerman-Laurance.....	426
2.2.1.	La publicité pour la clientèle professionnelle	426
2.2.2.	La publicité pour la clientèle particulière	432
2.2.3.	Les concours et les expositions.....	437
	a) Valorisations.....	437
	b) La participation aux expositions industrielles et universelles dans la seconde moitié du XIX ^e siècle	439
2.3.	Innovations et modernisation dans la production.....	444
2.3.1.	Modification et agrandissement de l'établissement	444
2.3.2.	Des voies de fer pour la production et la commercialisation des vins mousseux	448
3.	Vie de famille, vie privée de Louis-Ferdinand Ackerman.....	451
3.1.	Les femmes de la maison Ackerman-Laurance : des actrices indispensables	451
3.1.1.	Le mariage de Louis-Ferdinand Ackerman avec Marguerite Bineau.....	451
3.1.2.	La mort d'Émilie Laurance.....	453
3.1.3.	Naissances et mariages des trois filles	456
3.2.	Le placement de la fortune dans les biens immobiliers	460
3.3.	Politique et philanthropie	468
3.3.1.	La participation à la vie municipale.....	468
3.3.2.	Bonnes œuvres et sponsoring sportif.....	472
	a) Bienfaisance	472
	b) Participation aux sports et événements sportifs	475
4.	La guerre des Champenois aux vins mousseux Saumurois (1890- 1894) 477	
4.1.	Une bataille pour l'utilisation du mot Champagne : le procès du syndicat du commerce des vins de Champagne contre la maison Ackerman-Laurance	477
4.1.1.	Les enjeux du procès pour les parties.....	477
4.1.2.	La première charge (1890-1891)	480
4.2.	L'encre et le fer : les forces engagées par la maison Ackerman-Laurance ...	483
4.2.1.	La mobilisation des acteurs en France	483
4.2.2.	La mobilisation des acteurs du réseau Ackerman-Laurance en Angleterre ...	487
4.3.	Du jugement de la Cour d'appel d'Angers à la Cour d'appel de Paris (1891-1894).....	493
4.3.1.	La décision de la cour d'Angers en décembre 1891 et la réaction Ackerman-Laurance.....	493
4.3.2.	L'enjeu de l'acceptation du recours par la chambre des requêtes de la Cour de cassation (1892-1893)	497
4.3.3.	La confirmation de l'arrêt de la Cour d'Angers par la Cour d'appel de Paris : la fin d'une ère (1894)	502
CHAPITRE 5 – LA COMPAGNIE GENERALE DES VINS MOUSSEUX DE SAUMUR : NOUVEAUTES ET CONTINUITES DANS LA SOCIETE ANONYME A LA FIN DU XIX ^E SIECLE (1894-1904)..... 509		
1.	Création et organisation de la société anonyme pendant la première décennie (1894-1903)	510
1.1.	Origines et fondements de la société anonyme	510
1.1.1.	Les conséquences du procès : la dissolution de l'association avec Bishop....	510

1.1.2. La création de la société anonyme : fondateurs, capital, actionnaires et organisation	513
1.2. Au cœur de l'administration de la Compagnie sous Paul-Aubert (1894-1904) 523	
1.2.1. Les grandes décisions.....	523
a) Changements dans la production	523
b) Changements dans la commercialisation	525
1.2.2. Des chiffres sur le volume de production et d'exportation	528
1.2.3. Les assemblées générales.....	531
a) Actifs et passifs de la société.....	531
b) Les charges d'exploitation dans le compte des pertes et profits.....	534
c) Les bénéficiaires nets, les fonds de prévoyances et les dividendes	538
1.3. Le travail dans la Compagnie générale des vins mousseux : de l'ouvrier en caves aux hommes du bureau	544
1.3.1. Les hommes et les femmes en caves.....	544
a) Les ouvriers et les ouvrières.....	544
b) Le chef de caves.....	547
1.3.2. Le Bureau.....	549
a) Les employés.....	549
b) Les administrateurs	555
Le gendre De Laulanié et les frères De Luze	555
Paul Aubert.....	562
Louis-Ferdinand Ackerman	565
2. Dry-Royal et Brut-Royal : de la production à l'exportation mondiale (1894-1903)	568
2.1. Fabriquer les Royal (1894-1914)	569
2.1.1. L'achat des vins et la création des cuvées	569
2.1.2. Des données sur la production des Royal	573
2.1.3. Les étapes de la fabrication du Royal.....	576
a) Le tirage	576
b) Du vin brut au vin dégorgé	578
c) Du vin dégorgé au vin emballé	582
2.2. « God Save the Royal » : la part de Londres et du Royaume-Uni dans la commercialisation des Royal (1894-1903)	583
2.2.1. Dépenses de publicité et réseau d'agents.....	583
a) Dépenses de publicité	583
b) Les principaux agents du Royaume-Uni	585
c) Les échantillons.....	591
2.2.2. Des données précises sur les exportations de Royal vers l'Angleterre.....	595
a) Des données quantitatives	595
b) Données qualitatives : qualités, formats, acteurs et villes de la commercialisation des Royal au Royaume-Uni	598
2.3. Les exportations à l'étranger : un réseau mondial sous influence britannique.....	603
2.3.1. Au-delà des mers : Raymond de Luze, un voyageur à la conquête du monde 603	
a) Le voyage autour du monde de Raymond de Luze.....	603
b) L'Amérique du Nord : un marché privilégié par Raymond de Luze.....	606
2.3.2. Réseaux et exportations dans le monde.....	612
a) Évolution générale des expéditions de Royal dans le monde : <i>ante</i> 1895 à 1903	612

b) Régions et pays des expéditions mondiales de Royal en 1894, 1898 et 1902.....	614
--	-----

CHAPITRE 6 – CRISES, BOULEVERSEMENTS ET FIN DE REGNE DANS LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE A L'AUBE DU XX^E SIECLE (1904-1914) 623

1. Crise intestine et bouleversements à la tête de l'entreprise	624
1.1. Une violente valse saumuroise (novembre 1903-avril 1904)	624
1.1.1. La sortie de piste de Paul Aubert.....	624
1.1.2. L'entrée en scène de Raymond de Luze	631
1.2. L'agonie des agents Bishop & Sons (1904-1909).....	634
1.2.1. Une situation financière toujours compliquée, des affaires en baisse	634
1.2.2. Mort d'un fils, survie d'un père	636
2. Des changements pour des résultats contrastés sous Raymond de Luze 639	
2.1. Des changements à Saint-Hilaire-Florent : nouvelle direction et modification dans la production	640
2.1.1. Une nouvelle direction à l'administration de la compagnie	640
2.1.2. Une autre organisation du travail	643
2.1.3. Des volumes de production plus faibles et une diversité des qualités.....	644
2.2. La recherche de voies alternatives dans la commercialisation.....	649
2.2.1. Organisation	649
a) Consolider le réseau d'agents.....	649
b) Défendre la vente des Royal sur les marchés de consommation	653
c) Les dépenses de publicité	656
2.2.2. Volumes et natures des vins mousseux expédiés	658
a) Expéditions globales de 1904 à 1914.....	658
b) De nouvelles qualités de vins mousseux expédiées.....	659
c) Les expéditions de Royal	663
2.2.3. Destinations outre-Manche, destinations mondiales.....	665
a) Les expéditions au Royaume-Uni : 1906-1910-1914.....	665
b) Des expéditions dans le monde	670
2.3. La décroissance du bénéfice brut, une baisse limitée des bénéfices nets, une évolution contrastée des dividendes.....	676
2.3.1. Une politique de prévoyance	676
2.3.2. La baisse du bénéfice brut, la réduction des charges d'exploitation	677
3. La fin d'une direction familiale de l'entreprise Ackerman-Laurance. 685	
3.1. La démission de Frédéric de Luze.....	685
3.2. Le départ de Ludovic de Laulanié et l'éphémère administration de Raoul de Dananche	687
3.3. Le retrait et la mort de Louis-Ferdinand Ackerman	689

ÉPILOGUE – 1811. HISTOIRE ET MEMOIRE DE LA FONDATION DE LA MAISON ACKERMAN-LAURANCE..... 697

1. Une date de fondation créée par Louis-Ferdinand Ackerman dans la seconde moitié du XIX^e siècle.....	697
2. Des récits publicitaires et historiques vagues et partiels.....	701
3. Un bouillonnement autour du centenaire	706
4. Une historiographie contemporaine confuse	709

CONCLUSION	713
SOMMAIRE	729
SOURCES MANUSCRITES	731
1. Archives nationales, site de Pierrefitte-sur-Seine.....	731
Série BB : ministère de la Justice	731
Sous-série BB/11 – naturalisation.....	731
2. Archives départementales de Maine-et-Loire	731
2.1. Archives privées - Série J – Archives d’entreprise – 222 J Ackerman-Laurance.....	731
Avant 1866	731
1866-1894	732
1894-1915	733
2.2. Archives publiques toutes périodes.....	735
Registres d’État civil.....	735
a) Sous-série 5 E – Notaires	737
2.3. Archives Révolutionnaires et Modernes (1790-1940)	738
Série M - Administration générale et économie du département (1800-1940)	738
Sous-série 2 M* :.....	738
Sous-série 3 M : plébiscites et élections	738
Sous-série 6 M : Population, affaires économiques et statistiques	741
Sous-série 7 M : Agriculture, eaux et forêts	741
Sous-série 64 M – Commerce et industrie : chambres consultatives, chambres de commerce et industrielles.....	742
Sous-série 66 M – Commerce et industrie : bourses de commerce, agents de change, courtiers, faillites, établissement de crédit, prêts	742
Sous-série 67 M – Commerce et industrie, rapports : renseignements généraux, enquêtes sur le commerce et l’industrie, situations, matières diverses.....	743
Sous-série 70 M – Commerce et industrie : travail	743
Sous-série 72 M – Industrie, inventions et brevets d’invention.....	744
Série P – Finances, Cadastres, postes	744
Sous-série 3 P : Cadastre	744
Série Q – Domaines, enregistrement, hypothèques	744
Sous-série 3 Q – Administration de l’enregistrement et timbre	744
Bureau de Saumur	744
Sous-série 4 Q –Hypothèques	745
Série U – Justice	748
Série 1 U – Fonds de la Préfecture	748
Série 6 U – Tribunal de commerce de Saumur	748
Série Z – Sous-Préfecture.....	749
Sous-série 4 Z – Sous-préfecture de Saumur	749
Série W – Hypothèques.....	749
Sous-série 2114 W – Conservation des hypothèques de Saumur.....	749
3. Archives départementales d’Indre-et-Loire	749
4. Archives départementales des Deux Sèvres et de la Vienne	750
5. Archives départementales des Yvelines.....	750
6. Archives de la ville de Paris.....	750
7. Archives municipales de Vernantes (Maine-et-Loire)	751
8. Archives municipales de Saumur	751
Série D – Administration générale de la commune	751

Sous-série 2 D : Table des délibérations du Conseil municipal	751
Série F – Population, économie sociale, statistique	751
Sous-série 2 F : Commerce et industrie	751
Sous-série 3 F : Agriculture	752
Sous-série 5 F : Travail	752
Série Fi – iconographie.....	752
Série H – Affaires militaires	752
Sous-Série 1 H : Recrutement et conscription	752
Sous-série 3 H : Garde nationale	752
Série I – Police, justice, hygiène.....	753
Sous-série 1 I.....	753
a) Vendanges	753
b) Police des inhumations	753
Sous-série 2 I.....	753
a) Passeports, demandes, enregistrement, livres à souches	753
b) Souscriptions	753
Série G – Contributions et cadastres	754
Contributions directes	754
Série N – Biens communaux	754
Sous-série 4 N : Cimetière, Concessions.....	754
Série R : Enseignement, action culturelle, sports, tourisme	754
Série Z – Fonds privés entrés par voie extraordinaire	755
Sous-série 33 Z : La Persévérance, loge maçonnique sous les auspices du Grand Orient de France	755
Sous-série 1 Z : Pièces isolées ou petits fonds.....	755
255 W – Fonds Moderne de la commune déléguée de Saint-Hilaire-Saint-Florent ...	755
D – Administration générale de la commune	755
E – État civil	755
F – Population, économie, statistique	755
9. Collections privées	755
Don de Francine Roussy – (versé aux Archives départementales de Maine-et- Loire) 755	
Orchidées, Maisons de vin – Saint-Hilaire-Saint-Florent	756
Collection personnelle – (à verser aux Archives départementales de Maine-et- Loire) 757	
10. Sitographie.....	758
SOURCES IMPRIMEES	759
Almanachs, annuaires et annales	759
Bulletins et comptes-rendus de sociétés savantes locales.....	759
Catalogues, journaux et rapports d’exposition	760
Dictionnaire	761
Littérature	761
Livres, essais, notices et rapports	761
Périodiques	763
BIBLIOGRAPHIE	765
Atlas, dictionnaires, encyclopédies, manuels, essais, ouvrages et articles méthodologiques ou historiographiques	765

Histoire générale de la France et du monde à l'époque contemporaine (XIX^e-XX^e siècles)	767
Histoire économique et sociale	768
Histoire des entrepreneurs, des entreprises et des entreprises familiales	771
Histoire de la vigne, des vins et des vignobles	776
Études à l'échelle nationale et internationale	776
Études régionales en France (hors région des Pays de la Loire).....	779
Histoire de la vallée de la Loire et de l'Anjou-Saumur	781
Histoire régionale et départementale.....	781
Histoire de Saumur.....	782
Histoire des vignobles, de la vigne et des vins d'Anjou et de Saumur.....	783
TABLE DES MATIERES.....	785
TABLE DES CARTES	795
TABLE DES FIGURES.....	797
TABLE DES IMAGES	799
TABLE DES GRAPHIQUES	801
TABLE DES TABLEAUX	805
ANNEXES	809

Table des cartes

Carte 1 : Villes de France du réseau de négoce et de fabrication des vins mousseux façon de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, 1830-1842	167
Carte 2 : Localisation des crus achetés par la maison Ackerman-Laurance dans le vignoble Saumurois en 1844 et 1846.	243
Carte 3 : Nombre de clients par ville de Belgique pour les vins en pièces de la maison Ackerman-Laurance, 1846.....	261
Carte 4 : Localisation des propriétés voisines de l'établissement Ackerman-Laurance entre 1869 et 1876	446

Table des figures

Figure 1 : Chronologie de la participation des chefs de la maison Ackerman-Laurance au conseil municipal de Saint-Hilaire-Saint-Florent, 1871-1914469

Table des images

Image 1 : En-tête d'un billet à vue Ackerman-Laurance, 20 février 1845	154
Image 2 : Gravure représentant le chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de Saumur de la maison Ackerman-Laurance	228
Image 3 : Liste des maisons et marques de vin mousseux de Saumur dans l'ouvrage d'Henry Vizetelly, 1879	427
Image 4 : Publicité « Ackerman-Laurance's Dry-Royal » destinée aux hôteliers et traiteurs dans le magazine <i>The Caterer</i> , 15 avril 1890	430
Image 5 : Publicité sur les Dry-Royal et Brut-Royal recto-verso Ackerman-Laurance dans la revue <i>The Caterer</i>	430
Image 6 : Carte commerciale de John N. Bishop pour le prix courant des vins Brut et Dry-Royal, vers 1882-1887.	432
Image 7 : <i>Slips</i> publicitaires des vins « Royal » de la maison Ackerman-Laurance, v. 1885-1886	433
Image 8 : Projet de Menu-éventail en Angleterre pour le Brut-Royal et le Dry-Royal Ackerman-Laurance dans un restaurant de l'exposition de Liverpool, 1886	435
Image 9 : Facsimilé de tableau publicitaire pour les gares en Écosse, vers 1887-1894	435
Image 10 : Cartes à jouer Ackerman-Laurance, vers 1910	436
Image 11 : Médaillons commémorant les récompenses obtenues par Jean-Baptiste Ackerman dans les expositions sur l'en-tête d'un prix courant, 1887.	438
Image 12 : Certificat de mérite de 1 ^{ère} classe, médaille d'argent de la maison Ackerman-Laurance à l'exposition international de Calcutta, 1883-1884	440
Image 13 : Photographie du kiosque Ackerman-Laurance place des Quinconces, XIII ^e exposition de Bordeaux, 1895	441
Image 14 : Photographie d'un chantier d'habillage et d'emballage devant l'entrée des caves avec voies ferrées, 13 août 1900	449
Image 15 : Lithographie du château de Jalesnes et de ses douves, 1899	465
Image 16 : Menu du Mouquin Restaurant & Wine Co, 1901.	608
Image 17 : Photographie de l'hôtel et café Martin à New-York, 1890	611

Image 18 : Étiquette « Cuvée Réservee aux alliés » de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur destinée à Louis Simon, Bocé (Maine-et-Loire), juillet 1915.....	685
Image 19 : Caveau de famille de « Louis Ackerman » dans le cimetière de Nantilly, Saumur.....	694
Image 20 : Étiquette Dry Comet de la maison Ackerman-Laurance avec la mention <i>established 1811, 1882</i>	700
Image 21 : Photographie du banquet de la <i>Wine and Spirit Trade's Benevolent Society</i> présidé par Raymond de Luze, 25 avril 1911, Londres.....	709
Image 22 : Chantier d'habillage et d'emballage des vins mousseux de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur devant l'entrée principale des caves, 1900.....	712
Image 23 : L'inscription du nom de l'entreprise et l'horloge dans la pierre au-dessus de l'entrée des caves Ackerman, vers 1925.	712

Table des graphiques

Graphique 1 : Contributions de Jean-Baptiste Ackerman de 1832 à 1848	134
Graphique 2 : Contributions et rang de Jean-Baptiste Ackerman parmi les censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848	136
Graphique 3 : Contributions des électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur dont Ackerman-Laurance, 1832-1848	158
Graphique 4 : Rémunération des frères Bourdon et des ouvriers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842- octobre 1843.....	222
Graphique 5 : Expéditions mensuelles de bouteilles de vin de Champagne de la maison Ackerman-Laurance, décembre 1842-août 1843	285
Graphique 6 : Répartition estimative de la rente annuelle et viagère entre Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance, 1864-1871.....	370
Graphique 7 : Volumes mensuels des expéditions de bouteilles et demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne par Pagnon, juillet 1871- février 1872	394
Graphique 8 : Nombre d'acteurs par pays du réseau étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868	407
Graphique 9 : Exportation de caisses de vins mousseux de marque « Royal », 1882-1887	425
Graphique 10 : Valeur à l'are des principales propriétés foncières de Louis-Ferdinand Ackerman, 1869-1897.....	467
Graphique 11 : Répartition du capital social par catégorie d'actions et actionnaire en 1894	515
Graphique 12 : Répartition et identité des actionnaires de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, non compris les trois actionnaires fondateurs, 1894-1895	519
Graphique 13 : Volume d'expéditions des bouteilles de vins mousseux et des vins en fûts de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1893-1903	531
Graphique 14 : Évolution du bénéfice brut et des charges principales, 1895-1903	535
Graphique 15 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyance et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1895-1903	543
Graphique 16 : Consommation de vin des contremaîtres et des ouvriers de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, mai 1902-octobre 1904	545

Graphique 17 : Évolution des appointements des employés de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1914.....	552
Graphique 18 : Évolution des revenus d'Étienne Girault sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1901-1914.....	555
Graphique 19 : Avoirs de Paul Aubert sur la maison Ackerman-Laurance, 1900-1903	564
Graphique 20 : Principaux revenus de Louis-Ferdinand Ackerman sur les titres financiers détenus sur la compagnie et de capitaux extérieurs, 1900-1903.....	568
Graphique 21 : Origines, quantités et prix moyens de vins achetés en novembre 1898 par la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur.....	571
Graphique 22 : Volume annuelle des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903.....	574
Graphique 23 : Évolution des dépenses de publicités en Angleterre et en France de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903.....	585
Graphique 24 : Évolution des dépenses totales des échantillons de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1899-1903	592
Graphique 25 : Évolution du nombre de caisses de Royal exportées en Angleterre dont échantillons (Goodwill), 1882-1903.	594
Graphique 26 : Volumes d'expéditions annuelles de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1903.....	596
Graphique 27 : Nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1895-1903	598
Graphique 28 : Nombre de caisses, taille des contenants et qualités des « Royal », expédié au Royaume-Uni, 1895-1899-1903.	600
Graphique 29 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1882-1903	613
Graphique 30 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1894	615
Graphique 31 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1898.....	617
Graphique 32 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1902	619
Graphique 33 : Projets de tirage des cuvées en 1904, 1905 et 1907	646
Graphique 34 : Volume annuel des nouvelles cuvées de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1904-1914.....	648

Graphique 35 : Évolution des volumes en hectolitres et valeurs en francs de cuvées de Royal, 1899-1914.....	649
Graphique 36 : Évolution des dépenses de publicité de la maison Ackerman-Laurance, 1899-1914.....	657
Graphique 37 : Volume annuel d'expédition de cols de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1904-1914.....	659
Graphique 38 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1904.....	660
Graphique 39 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1909.....	661
Graphique 40 : Pourcentage de chaque qualité dans les expéditions de vins mousseux Ackerman-Laurance, 1914.....	662
Graphique 41 : Évolution du nombre de caisses de vins Royal expédiées, 1904-1914.....	664
Graphique 42 : Expéditions de caisses de Royal au Royaume-Uni et à l'international, 1904-1914.....	671
Graphique 43 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1906.....	673
Graphique 44 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1910.....	674
Graphique 45 : Expéditions de bouteilles et de demi-bouteilles de Royal dans le monde, hors Royaume-Uni, en 1914.....	676
Graphique 46 : Évolution du bénéfice brut, des principales charges d'exploitation et du bénéfice net, 1904-1914.....	678
Graphique 47 : Évolution du bénéfice net, des versements aux fonds de prévoyances et aux dividendes des actions de priorité et ordinaires, 1904-1914.....	682

Table des tableaux

Tableau 1 : Évaluation des produits agricoles du négoce Ackerman-Laurance à partir des comptes localisés, 1830-1842.....	166
Tableau 2 : Comparaison des volumes, valeur et part dans l'actif des inventaires des vins de la maison Ackerman-Laurance, 1842-1843.....	172
Tableau 3 : Nombre de cuvées et leur volume en bouteilles, 1838-1842	182
Tableau 4 : Compte détaillé des ouvriers, journaliers et journalières de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1842-octobre 1843	224
Tableau 5: Répartition du capital, intérêts et dividende de l'opération des vins sur la Belgique de 1844, maison Ackerman-Laurance	232
Tableau 6 : Types de vins achetés et vendus pour l'opération des vins pour la Belgique, 1844 et 1846.....	240
Tableau 7 : Bilan des achats et de l'emploi des vins de 1844 pour les cuvées de vin mousseux Ackerman-Laurance.....	263
Tableau 8 : Bilan des achats de vins destinées aux cuvées de vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1844	269
Tableau 9 : Répartition des vins de 1844 dans les cuvées pour vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance	272
Tableau 10 : Vins mousseux en bouteilles sur divers points comptés dans l'inventaire de la maison Ackerman-Laurance en 1842.....	287
Tableau 11 : Répartition des créanciers par profession, statut et lieu de domiciliation, octobre 1842.....	316
Tableau 12 : Classement nominal des créanciers de la maison Ackerman-Laurance selon le passif, septembre 1842.....	320
Tableau 13 : Première répartition du dividende de 10% et montant des créances Ackerman-Laurance, août 1843.....	333
Tableau 14 : État des répartitions aux créanciers de la maison Ackerman-Laurance, août 1843.....	340
Tableau 15 : Répartition du 4 ^e dividende de 10% aux créanciers de la maison Ackerman-Laurance, septembre 1846	342
Tableau 16 : Bilan de la société Ackerman-Laurance, 31 octobre 1862	347
Tableau 17 : Capital et rente annuelle et viagère de Jean-Baptiste Ackerman et son épouse sur la société Ackerman-Laurance	347

Tableau 18 : Composition et valeur du vestiaire de la veuve Ackerman, Émilie Laurance, d'après l'inventaire après-décès du 6 avril 1866.....	354
Tableau 19 : Noms, fonctions et lieux de résidence des hommes directement employés par la maison Ackerman-Laurance sous Louis-Ferdinand Ackerman, 1864-1868	388
Tableau 20 : Circulaire sur les cuvées de vins tranquilles et les vins bruts de la maison Ackerman-Laurance de Saumur destinés aux maisons de Champagne, 1871	399
Tableau 21 : Profession renseignée des titulaires de comptes à l'étranger de la maison Ackerman-Laurance, 1863-1868.....	409
Tableau 22 : Prix de vente et commissions sur les vins mousseux de Saumur et de Reims pour l'agence de la maison à T.W.J. Kelly de Dublin	413
Tableau 23 : Bilan des commandes de vins mousseux de Champagne de la maison Ackerman-Laurance de Londres auprès de la maison de Reims, 1873-1875 ; 1876-1877	418
Tableau 24 : Identité, localisation et nombre de bouteilles et de demi-bouteilles de vins mousseux de Champagne commandé par la clientèle anglaise de la maison Ackerman-Laurance de Londres, décembre 1873-octobre 1877.....	420
Tableau 25 : Prix courant et conditions d'achat des vins mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1882.....	429
Tableau 26 : Dépenses de bienfaisance de la maison Ackerman-Laurance, 1910-1915	475
Tableau 27 : Dossier des pièces produits par Ackerman-Laurance pour la cour d'Angers, 1891	492
Tableau 28 : Composition et commentaires du général Chevals sur la Chambre civile de la Cour de cassation de Paris dans l'optique du procès Ackerman-Laurance, février 1894.....	504
Tableau 29 : Frais du procès Ackerman-Laurance contre le syndicat du commerce des vins de Champagne à l'issue du rejet du pourvoi par la Cour de cassation, avril 1894.	506
Tableau 30 : Apports en nature et en espèces des fondateurs au capital social de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, novembre 1894	517
Tableau 31 : Compte de pertes et profits de la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, en Francs, 1895-1903.....	542

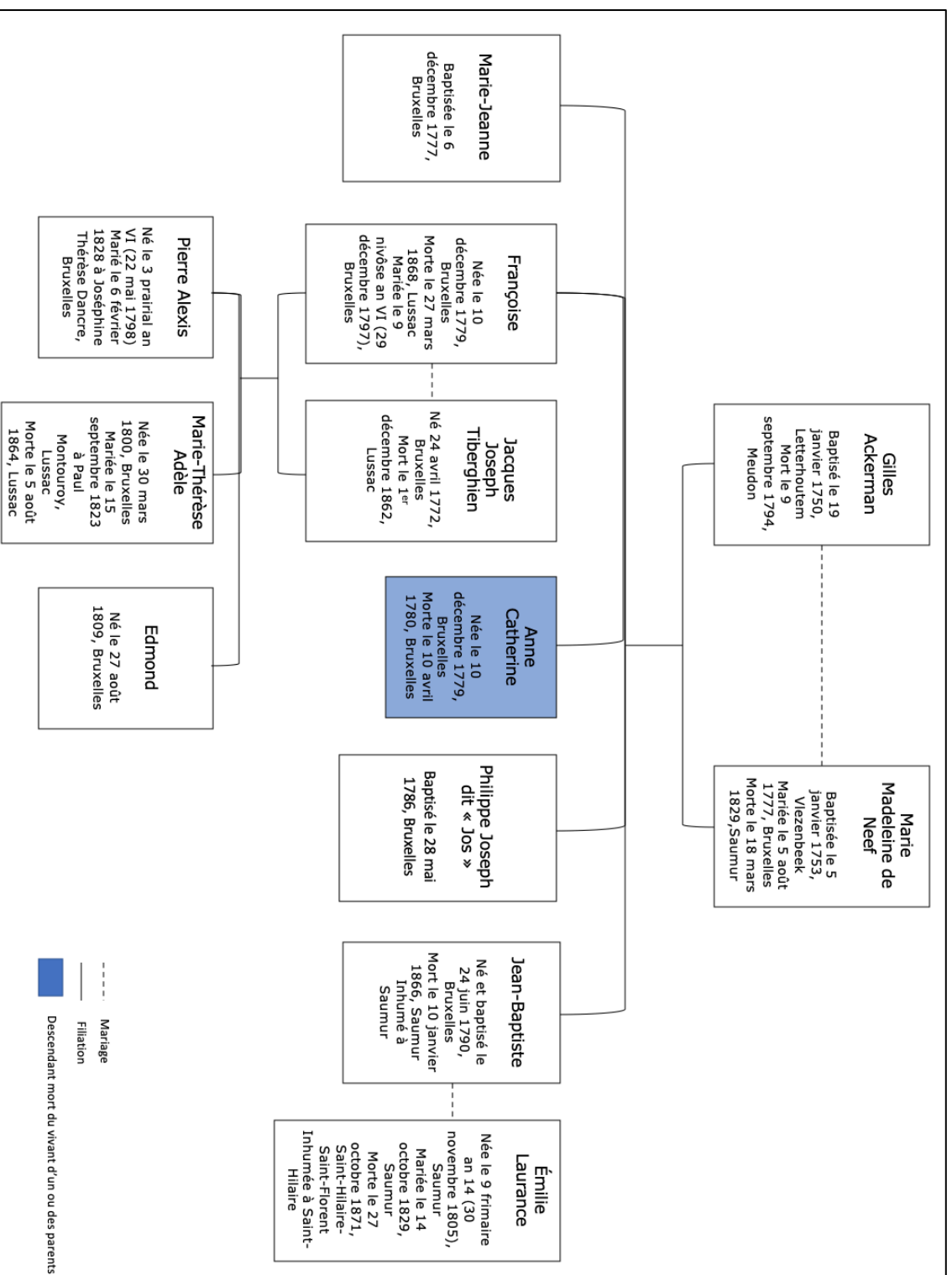
Tableau 32 : Achat des vins du domaine de Goupillon à Neuillé par la Compagnie à Ludovic de Laulanié, 1898-1908	557
Tableau 33 : Avoirs de Ludovic de Laulanié sur la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903, en Francs.....	558
Tableau 34 : Avoirs du compte de l'administrateur Raymond de Luze dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, exercices 1900-1903, en francs	560
Tableau 35 : Valeurs et Parts des Avoirs du compte d'administrateur délégué de Paul Aubert dans la Compagnie générale des vins mousseux de Saumur, 1900-1903	563
Tableau 36 : Composition en litres et coûts en francs des liqueurs supérieures d'expédition A5 et B5, v. 1906-1911	581
Tableau 37 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1895.....	601
Tableau 38 : Expédition de caisses de Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, 1903.....	602
Tableau 39 : Projet de primes annuelles des ouvriers et ouvrières à partir du 31 décembre 1913.....	644
Tableau 40 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1906.....	667
Tableau 41 : Expéditions des caisses Brut-Royal et de Dry-Royal au Royaume-Uni, selon les types de bouteilles, échantillon 50 caisses et plus, 1914.....	670

Annexes

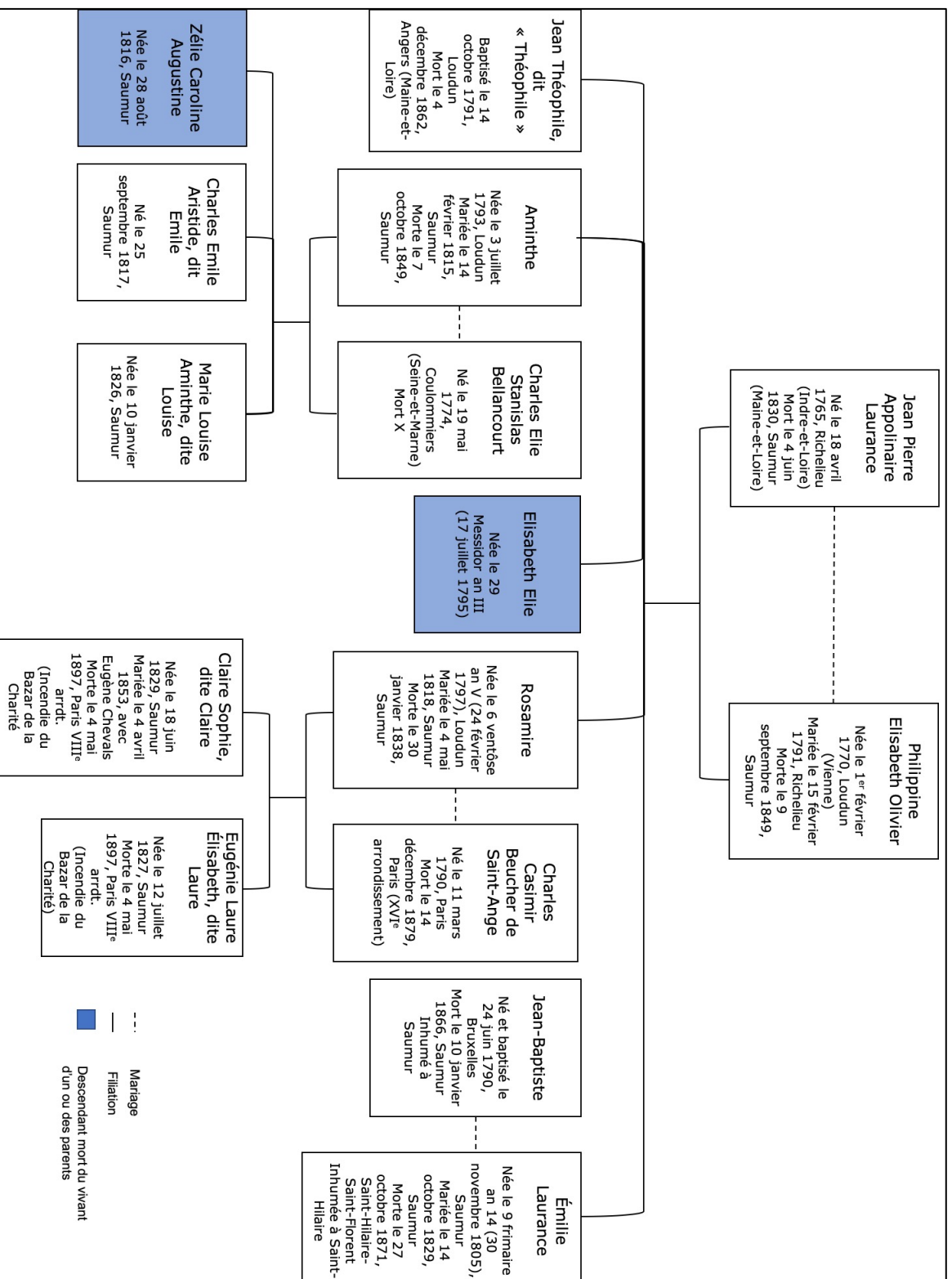
Annexe 1 : Arbre généalogique descendant de Gilles Ackerman et Madeleine de Neef	811
Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier	812
Annexe 3 : Présence de Laurance-Olivier dans la liste des notables commerçants de la ville de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur, 1811.....	813
Annexe 4 : Patentes de négociant Théophile Laurence (sic) et Paul Levesque Desvarrannes, déclarées et signées par Jean-Baptiste Ackerman	815
Annexe 5 : Détail de la signature de Jean-Baptiste Ackerman, 20 août 1827 ..	816
Annexe 6 : Retranscription de la lettre de demande de délivrances de lettres de naturalisation de Jean-Baptiste Ackerman au roi Louis-Philippe, 17 octobre 1830	816
Annexe 7 : Lieux du négoce et d'habitation des familles Laurance et Ackerman à Saumur et Saint-Hilaire-Saint-Florent, première moitié du XIX ^e siècle	818
Annexe 8 : Retranscription de la note « Sur la culture des amaryllis, par M. Ackerman, négociant, membre du comice horticole », 1838	819
Annexe 9 : Évolution des contributions et rang Ackerman-Laurance parmi les électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur 1832 à 1848.	823
Annexe 10 : Millésimes, couleurs, origines et dénominations des vins présentés par les trois fabricants de vins champanisés à l'exposition de 1849-1850.	824
Annexe 11 : Inventaires des cuvées de bouteilles et demi-bouteilles de vin mousseux de la maison Ackerman-Laurance, 1842-1843	825
Annexe 12 : Circulaire sur les vins Ackerman-Laurance adressée sa clientèle, 16 novembre 1844, recto et verso	826
Annexe 13 : Chantier de dégorgement dans les caves de Louis Duvau aîné, au château de Varrains, vers 1879	828
Annexe 14 : Facture récapitulative des pièces et demi-pièces de vins de 1846 de la maison Ackerman-Laurance pour l'exportation en Belgique et en Hollande..	829
Annexe 15 : Épreuve d'un tableau publicitaire pour les vins Dry-Royal Ackerman-Laurance, ap. 1882.	830

Annexe 16 : Arbre généalogique descendant de Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance	831
Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 1866	832
Annexe 18 : Classement des trois premiers pays importateurs des vins de Gironde et autres vins français, en fûts et en bouteilles, 1879-1893.....	833
Annexe 19 : Marques avec le mot Royal déposées par les maisons de vins mousseux du Saumurois au tribunal de commerce, 1811-1914.....	834
Annexe 20 Expositions et récompenses de la maison Ackerman-Laurance, 1838-1910	836
Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.	837
Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau	838
Annexe 23 : Ensemble des biens immobiliers achetés par Louis-Ferdinand Ackerman seul ou en collectif dans le saumurois, de 1863 à 1897.....	839
Annexe 24 : Volume de production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914	841
Annexe 25 : Organigramme de la société anonyme Compagnie générale des vins mousseux de Saumur – maison Ackerman-Laurance, 1894-1914.....	842

Annexe 1 : Arbre généalogique descendant de Gilles Ackerman et Madeleine de Neef



Annexe 2 : Arbre généalogique descendant de Jean Pierre Appolinaire Laurance et Philippine Élisabeth Olivier



Annexe 3 : Présence de Laurance-Olivier dans la liste des notables commerçants de la ville de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur, 1811

1811
1. 21. 26. 3
1. 28. 20

Tribunal de Commerce de Saumur
Négocians, Notables de l'Arrondissement pour composer
Le Collège Electoral.

N.º d'ordre	Noms des Commerçans	Domicile	Genre de Commerce	Observations
1	Arvil	Saumur	Draperie et soierie	ancien Juge suppléant considér.
2	Babin Allain	38	Vins, fruits et huile en gros	Juge suppléant actuel au Tribunal de Commerce, et teneur.
3	Bochetot-Bureau	maire Saumur	Fabrique de Chapellerie et Soierie	Juge actuel du Tribunal de Commerce.
4	Boileau, Julien jeune	id.	Vins, huile etc. en gros	ancien Juge
5	Bureau-Scelle	38	fer en gros	Juge actuel et teneur instruit
6	Bouguin Jean	30m	Epiceries en détail, vins et fils en gros.	Juge actuel et teneur
7	Bureau	Doué	fer en gros	
8	Chesneau-Blaclair	Saumur	Epicerie, Moutarde en gros	fortunes considérables.
9	Cicoupe-Maschalland	id.	Vins, blés, huiles en gros	(Cicoupe) sans naissance C'est à dire sous le rap. par le fait C'est à dire sous le rap. par le fait C'est à dire sous le rap. par le fait
10	Couffeneau-Buard	id.	Epiceries en gros	
11	Coutillier	30	Pharmacien	
12	Dejourné Laine	38	Imprimerie	
13	Fontaine-Godévie	30	Epiceries en gros et en détail	
14	Barroy	30	Merceries en gros.	Juge suppléant actuel et teneur.
15	Buard-Duaigneau aîné	id.	huiles et fruits en gros	
16	Jamet	id.	Quincaillerie en gros.	
17	Lambert aîné	id.	soierie, Epicerie, Moutarde	
18	Laurance-Olivier	id.	Bureau	
19	Maugras-Cicoupe	30	Vins, blés, huiles en gros.	Juge suppléant très considér.

N. Ordre	Noms des Commerçants	Domicile	Observations
20	Médard Foucault Saumur	Vins, huiles en Gros	
21	Maurice Dubouché & Co Saumur	Idem	
22	Métayer Brault	Idem	
23	M. Casseur aîné Saumur	Merceur en Gros	Président actuel du Tribunal de Commerce, très considéré
24	Pupier aîné Saumur	Merceur en Gros	Juge actuel estimé, répute d'après ses collègues, ainsi que d'après ses clients, a toujours été honorablement
25	Vachon Gabriel Saumur	Merceur en Gros	répute d'après ses collègues, ainsi que d'après ses clients

La présente liste de 25 Commerçants Notables de l'Arrondissement de Saumur Destinés conformément à l'art 619 du Code de Commerce à former le Collège Electoral appelé à nommer les Juges du Tribunal de Commerce de Saumur, Arrêté par le Préfet de Maine et Loire pour être soumis à l'approbation de son Excellence le Ministre de l'Intérieur

Du Préfeture, à Angers, le 6 Janvier 1811.
L'Auditeur Préfet de Maine et Loire
Signé Baron de Belsj.

Vu et Approuvé la Liste ci-dessus et des autres parts.
Paris, ce 25 Janvier 1811, Le Ministre de l'Intérieur Comte de L'Empire. Signé Montalivet.

Pour Copie Conforme
Le Secrétaire Général
M. de Lamoignon

Source : ADML, 1 U 40, Liste des notables commerçants de la ville de Saumur pour servir à l'élection des membres du tribunal de commerce de l'arrondissement de Saumur, 1811.

Annexe 4 : Patentes de négociant Théophile Laurence (sic) et Paul Levesque Desvarannes, déclarées et signées par Jean-Baptiste Ackerman

N^o 110.

Laurence
Théophile
Paul Levesque
Desvarannes

D^u *Paul Levesque Desvarannes* a été délivré une Patente
 d' *Receveur des Contributions directes* de la *3^e Section*
 domicilié dans la Commune de *Desvarannes*, dont la population est de *101* âmes, sur la présentation faite par
 le dit *Paul Levesque Desvarannes* de la quittance qui lui a été expédiée
 ce *10* sous le N^o *1896* par M. *J. B. Ackerman*
 Receveur des Contributions directes, auquel le dit *Paul Levesque Desvarannes*
 a payé la somme de *10* pour la dite Patente.
 pour par le dit *Paul Levesque Desvarannes* jour de ladite Patente
 d' *Receveur des Contributions directes* pendant l'an *1896* et a *10*

N^o 111.

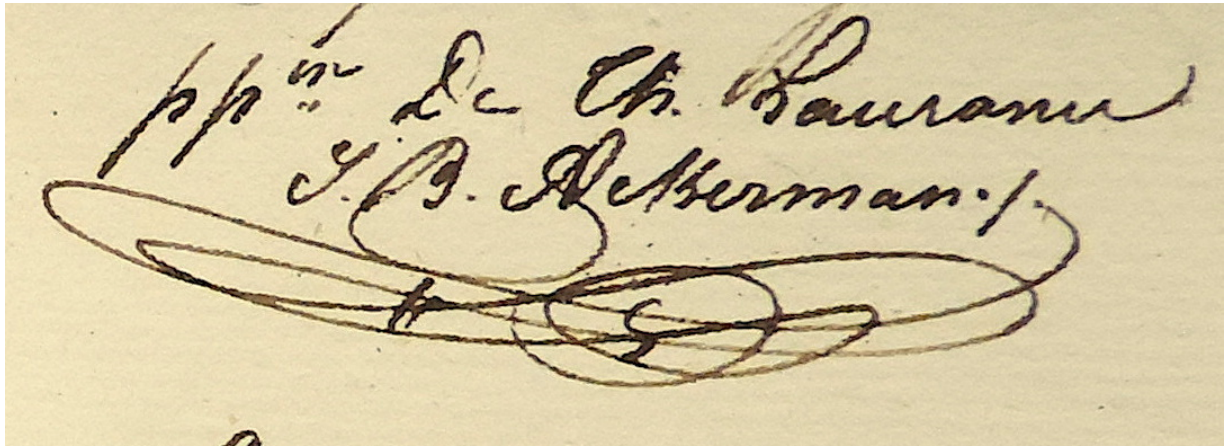
Laurence
Théophile
Paul Levesque
Desvarannes

D^u *Théophile Laurence* a été délivré une Patente
 d' *Receveur des Contributions directes* de la *3^e Section*
 domicilié dans la Commune de *Desvarannes*, dont la population est de *101* âmes, sur la présentation faite par
 le dit *Théophile Laurence* de la quittance qui lui a été expédiée
 ce *10* sous le N^o *1896* par M. *J. B. Ackerman*
 Receveur des Contributions directes, auquel le dit *Théophile Laurence*
 a payé la somme de *10* pour la dite Patente.
 pour par le dit *Théophile Laurence* jour de ladite Patente
 d' *Receveur des Contributions directes* pendant l'an *1896* et a *10*

J. B. Ackerman
Receveur des Contributions directes

Source : AMS, 1 G 81, Registre des patentes, 1827, n°150, Laurence (sic) Théophile et n0151, Lesvesques Desvarannes.

Annexe 5 : Détail de la signature de Jean-Baptiste Ackerman, 20 août 1827



Source : AMS, 1G81, Registre des patentes, 1827, n°150, Laurence (sic)
Théophile.

Annexe 6 : Retranscription de la lettre de demande de délivrances de lettres de naturalisation de Jean-Baptiste Ackerman au roi Louis-Philippe, 17 octobre 1830

Sire,

Né à Bruxelles en 1790, mes souvenirs les plus reculés ne me rappèlent qu'administration Française que lois françaises, et ces glorieuses couleurs que Jemmapes fit flotter sur toute la Belgique.

Lorsqu'en 1814 les armées françaises accablées et non vaincues, furent forcées d'évacuer les Pays-Bas, je suivis un drapeau qui étoit devenu le mien, je vins fixer mon domicile...

Domicile sur le vieux sol de France que je n'ai plus quitté depuis ; une française est devenue ma femme.

Par le traité de 1815, un délai fut accordé aux Belges pour faire leur déclaration et s'ils vouloient conserver leurs droits de citoyens français.

Mais le drapeau tricolore avait disparu ; sous une dynastie décrépite, la France étoit courbée sous un joug odieux ; évitant de la subir, je restai néanmoins sur le sol de France, mais sans faire aucune déclaration, attendant toujours des tems (sic) meilleurs qui sont arrivés enfin.

Selon la rigueur de la loi j'ai encouru la déchéance de mes droits, mais cette rigueur, Sire, doit-elle m'être appliquée ?

La déchéance encourue vis-à-vis des Bourbons doit-elle m'être apper par le Roi-Citoyen ? Pour avoir eu horreur du despotisme, serai-je repoussé par la France

régénérée ?...

J'ose espérer que non et que V.M. daignera m'accorder le titre et les droits de citoyen françois dot mon cœur et mes sentimens me disent que je suis digne et déjà mes concitoyens adoptifs m'ont jugé tel, puisqu'ils m'ont fait l'honneur de m'élire pour un de leurs chefs dans la Garde nationale nouvellement organisée.

En recevant avec orgueil et reconnaissance ce beau nom de François, je pourrai appeler avec quelque fierté encore celui que je quitte. La race d'où je sors n'est ni une race esclave, ni une race ennemie. Les Belges faisoient partie de la Gaule Antique et n'étoient pas les moins valeureus de ses enfans ; Belges et François ont une origine commune, leurs titres de parenté sont inscrits en caractères glorieux et sanglans sur les murs de Bruxelles dont les enfans se sont montrés dignes de leurs ainés de Paris.

Accordez Sire, à un enfant de la Belgique, un droit de succession, succession que tôt ou tard, je l'espère, tous en masse viendront vous réclamer, je serai fier et heureux d'être le premier d'eux à pouvoir me dire

De votre majesté.

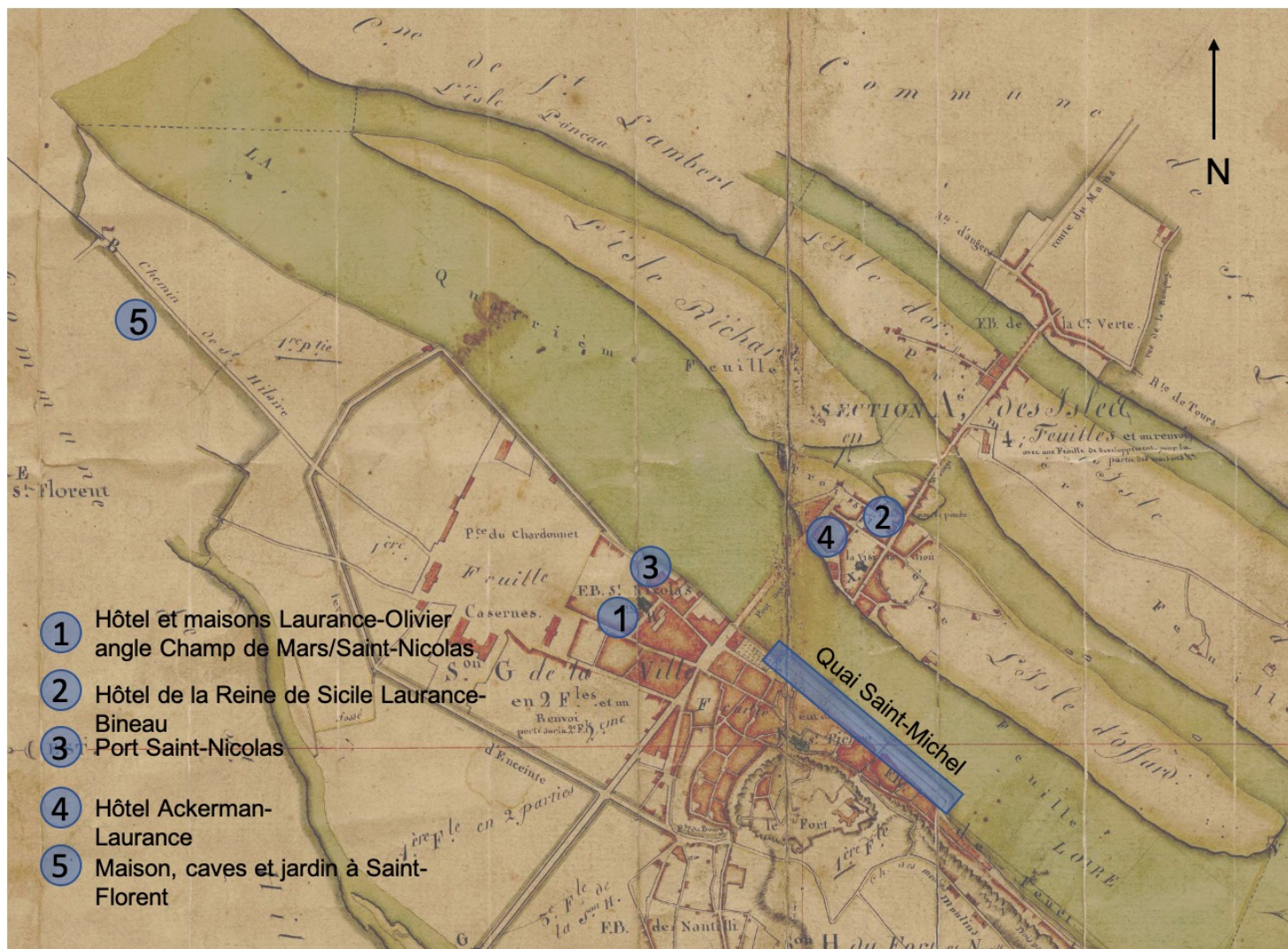
Sire

Le très humble et très fidèle sujet J.B. Ackerman, négociant officier des chasseurs de la Garde nationale de Saumur.

Saumur, 17 octobre 1830.

Source : AN, Dossier de naturalisation, BB/11/317, Ackerman, 6947/B7, lettre de Jean-Baptiste Ackerman au roi des Français Louis-Philippe, Saumur, 17 octobre 1830.

Annexe 7 : Lieux du négoce et d'habitation des familles Laurance et Ackerman à Saumur et Saint-Hilaire Florent, première moitié du XIX^e siècle



Source : ADML, 3P4/346/ 1-1812, Saumur, Plan napoléonien, Tableau d'assemblage (fond de ca

Annexe 8 : Retranscription de la note « Sur la culture des amaryllis, par M. Ackerman, négociant, membre du comice horticole », 1838

Je suis étonné que les amaryllis ne soient pas cultivées davantage, car elles méritent tous les rapports de m'attention et les soins des amis de l'horticulture ; il y a peu de plantes plus belles et peu dont on jouisse aussi long-temps en fleur. J'ai eu des amaryllis en fleur depuis le 10 décembre dernier, j'en ai encore de fleuries aujourd'hui, j'en ai même d'autres qui ne sont qu'en boutons ; j'aurai donc une floraison continue de près de cinq mois, sans compter les espèces qui fleurissent en été et en automne : que peut-on demander de plus ?

Quoique de serre chaude, elles ne sont pas très délicates : pourvu que le froid ne soit pas continu, mais seulement accidentel ; et pourvu aussi que le thermomètre ne descende pas jusqu'à la glace, fut-il même à 2 ou 3 degrés seulement au-dessus de zéro, elles n'en souffrent pas. En outre, elles prennent peu de place et l'on peut dans une très petite serre, ou sous un bon châssis, en cultiver une belle collection.

Leur culture est facile en général ; mais elle demande quelques attentions, toutes les espèces ne devant pas se gouverner de la même manière. J'ai souvent entendu dire que l'amaryllis avait son temps de repos ; cela est vrai pour quelque-unes, et ce sont les plus difficiles à gouverner. Il est encore vrai que l'on peut les mettre impunément toutes au repos, puisqu'on les fait voyager pendant cinq à six mois dans une boîte, et qu'elles y fleurissent ; mais de ce qu'elles peuvent reposer on en a conclu qu'elles doivent reposer ; là est l'erreur. Le plus grand nombre au contraire se trouve beaucoup mieux quand on les entretient en serre chaude, hiver comme été, dans une végétation continuelle. C'est surtout la méthode qu'il faut suivre pour les cayeux que l'on fait grossir beaucoup plus vite de cette manière. Je conseillerai donc pour toutes les espèces dont on ne connaît pas la culture, d'essayer d'abord la végétation continue, mais on s'apercevra qu'à une époque quelconque la plante poussée de chaleur et d'eau, refusât de marcher, ou qu'après avoir poussé quelques temps, les feuilles vinssent à jaunir, plutôt qu'à fâner, il faudrait arrêter tout arrosage, sans cela l'ognon pourrirait infailliblement. Lorsqu'une amaryllis s'est mise au repos, il faut laisser sécher la terre complètement, et guetter ensuite le moment où elle se

remet à végéter, surtout quand on ne connaît pas encore ses allures. Ce moment arrivé, on doit plonger le pot dans l'eau et l'y tenir submergé pendant 24 heures, pour que la terre se trempe bien, ce qui n'aura jamais lieu si on se borne à arroser par-dessus, l'eau passant au travers comme dans un tamis. Il suffit ensuite d'entretenir l'humidité.

Je donne à mes amaryllis beaucoup d'eau en été, et nulle part je n'ai vu de végétation pareille à la mienne. J'ai, par exemple, des amaryllis *cinnamomea* dont l'ognon a près de 14 ou 15 centimètres (5 à 6 pouces) de diamètre, les feuilles 8 décimètres (30 pouces), les hampes 1 mètre (3 pieds) : j'en ai presque constamment deux par ognon, j'en ai eu quelquefois trois. Je fais cette observation parce qu'en général les horticulteurs pensent que tout ce qui est ognon demande peu d'eau ; il est très vrai que ce genre de plantes supporte, sans périr, une longue sécheresse, mais qu'elles s'en portent mieux, non.

Je crois que quelques espèces exigent, pour fleurir, la pleine terre sous châssis : je n'ai jamais rien obtenu en pot de la *curvifolia*, de la *belladonna*, de la *Josephinoe*, de *l'equestrus*, et je n'ai obtenu qu'une fois la floraison de la *reticulata rosea*, et fort imparfaite. Beaucoup d'espèces se forcent facilement et on peut à volonté en avancer ou retarder la floraison ; mais jamais elle n'est aussi belle : je conseille donc d'étudier la plante et de la faire fleurir à son époque naturelle ; d'autant plus qu'il y a des espèces plus ou moins hâtives de leur nature.

Ma collection est assez riche puisque je possède au moins 300 ognons dont la moitié n'a pas encore fleuri, et que parmi ceux qui ont montré leurs fleurs il s'en est trouvé plusieurs d'espèces nouvelles, même pour M. de Mirbel, auquel je les ai envoyés l'an dernier.

Voici les Amaryllis décrites et nommées que je possède :

Amaryllis altissima

Id. pulverulenta : trois variétés différentes.

Johnsoni.

Johnsoni varietas
Johnsoni pallida
Elongatissima
Hemerocalliflora
Splendens
Hybrida
Spectabilis
Quadrilincala
Rutilans : varietas
Reticulata rosea
Fulgens
Cinnamomea
Pulchella
Punicea
Equestris
Curvifolia
Crispa
Belladona
Josephinae
Villata

La majeure partie de ces plantes me viennent de Belgique, et elles doivent par conséquent avoir été décrites.

Parmi celles que j'ai reçues du Brésil et qui ont fleuri, j'ai trouvé une amaryllis verte, fleur tout-à-fait extraordinaire. L'ognon est comique, de première grosseur, ses feuilles longues et fortes, la hampe de plus de 7 décimètres (2 pieds), la fleur composée comme toutes les autres de six pétales, mais les trois intérieurs renversés en dehors et faisant entonnoir, les trois extérieurs au contraire, recourbés en-dedans et se joignant presque à la sommité, ce qui donne à la fleur un peu de l'aspect des iris. Les étamines ont presque le double de la longueur du calice et forment une espèce d'aigrette rose. La fleur a une odeur assez forte et désagréable. Une variété a également les pétales verts mais striés d'orangé.

Cette plante singulière a encore au fond de l'entonnoir, et autour de la base des étamines, un fort bourrelet charnu formant une espèce de nectaire distillant de l'eau miellée, caractère que j'ai rencontré également dans une autre amaryllis du Brésil et que je soupçonne pouvoir constituer un genre.

Je pense que cette description pourra faire reconnaître la plante, si elle est déjà connue ; quant aux autres amaryllis du Brésil, elles n'offrent rien d'aussi tranché, etc. (1).

(1). M. Ackerman a bien voulu promettre au la description et les figures de ses plus belles amaryllis, de ses orchidées, etc., les plus remarquables : ces communications seront reçues avec reconnaissance.

Source : BMA, *Société d'agriculture, sciences et arts d'Angers*, « Travaux du comice horticole de Maine-et-Loire », 1838, pp. 187-192.

Annexe 9 : Évolution des contributions et rang Ackerman-Laurance parmi les électeurs censitaires du canton sud de l'arrondissement de Saumur 1832 à 1848.

	1832	1834	1835	1836	1837	1838	1839	1840	1841	1842	1843	1844	1845	1846	1847	1848
Général																
Population électorale du canton de Saumur sud	235	225	225	222	217	223	213	282	276	280	302	303	292	275	279	266
Total des contributions en Francs	160572	149686	140290	135140	179743	137186	133563	157694	148179	150243	153223	157638	150559	135100	132612	122882
Médiane du total des contributions en Francs	426	436	424	410	432	399	400	338	343	343	336	336	337	327	318	317
Montant total des contributions Ackerman-Laurance en Francs	235	423	421	424	444	441	412	528	769	749	524	224	444	275	274	280
Rang contributions Ackerman-Laurance	198	119	114	107	106	96	99	74	44	46	75	259	102	180	177	163
Patentes																
Population de patentés du canton de Saumur sud	59	65	78	73	69	74	69	103	96	95	104	102	98	93	101	99
Part des patentés dans le total des électeurs	25%	29%	35%	33%	32%	33%	32%	37%	35%	34%	34%	34%	34%	34%	36%	37%
Montant total des patentes en Francs	5480	6435	6991	6757	6758	7282	7393	10963	10906	10324	11750	10393	9347	8417	9103	8903
Part des patentes dans le total des contributions	3%	4%	5%	5%	4%	5%	6%	7%	7%	7%	8%	7%	6%	6%	7%	7%
Nombre de négociants patentés	21	20	20	19	16	16	15	15	14	15	15	13	11	8	10	9
Part des négociants patentés	36%	31%	26%	26%	23%	22%	22%	15%	15%	16%	14%	13%	11%	9%	10%	9%
Moyenne de la patente des négociants, en Francs	163	169	161	177	188	221	224	106	263	247	251	250	238	91	200	176
Patente de négociant Ackerman-Laurance, en Francs		218	218	218	233	266	285	290	290	290	290	41	245	77	76	79
Rang patente Ackerman-Laurance		6	4	5	5	1	1	3	6	5	6	80	6	41	47	46
Montant des contributions hors patente Ackerman-Laurance en Francs	235	205	203	206	211	175	128	238	479	459	234	183	199	198	198	201

Source : ADML, 3 M 67-83, Collèges électoraux du département et d'arrondissements, Liste des électeurs et jurés du canton sud de l'arrondissement de Saumur, 1832-1848.

Annexe 10 : Millésimes, couleurs, origines et dénominations des vins présentés par les trois fabricants de vins champanisés à l'exposition de 1849-1850.

Fabricant	Millésime et couleur des vins exposés par les fabricants en 1849-1850											
	Année de Millésime / Couleur du vin			1844		1846		1847		1848		1849
	1835	1840	1843	blanc	blanc rosat	blanc	blanc rosé	blanc	blanc	blanc	blanc	rouge
Ackerman-Lauran..		blanc	blanc	blanc	blanc rosat	blanc	blanc rosé					
Fremy frères, fils ..		1		4	2	3	3			1	1	
Lesourd-Delisle	1		2			1				1		2

Fabricant	Origine du Vin	Intensité bulles	Qualification												
			champagne		champanisé	champanisé ; champagne		pas d'appellation							
Ackerman-Laurance	Non précisée	grand mousseux	1												
	Brézé	grand mousseux								1	1				
Saumur		mousseux									1	1			
		non mousseux									1	1			
Tours		grand mousseux													
		mousseux	1												
Fremy frères, fils et Cie	Non précisée	petit mousseux													
	La Possonnière	grand mousseux													
Lesourd-Delisle	Angers	légèrement mousseux													
		grand mousseux													
		légèrement mousseux													
		mousseux													
		non mousseux													
			0	2	4	60	2	4	60	2	4	60	2	4	6
Total de Qualification			champagne		champanisé	champanisé ; champagne		pas d'appellation		Total de Qualification		Total de Qualification		Total de Qualification	

Source : *Travaux du comice horticole de Maine et Loire, Compte rendu de l'exposition des produits vinicoles, années 1849-1850, précédé De généralités sur la viticulture et l'œnologie de l'Anjou, Angers, Cosnier et*

Lachèse Imprimeurs-Libraires, 1851

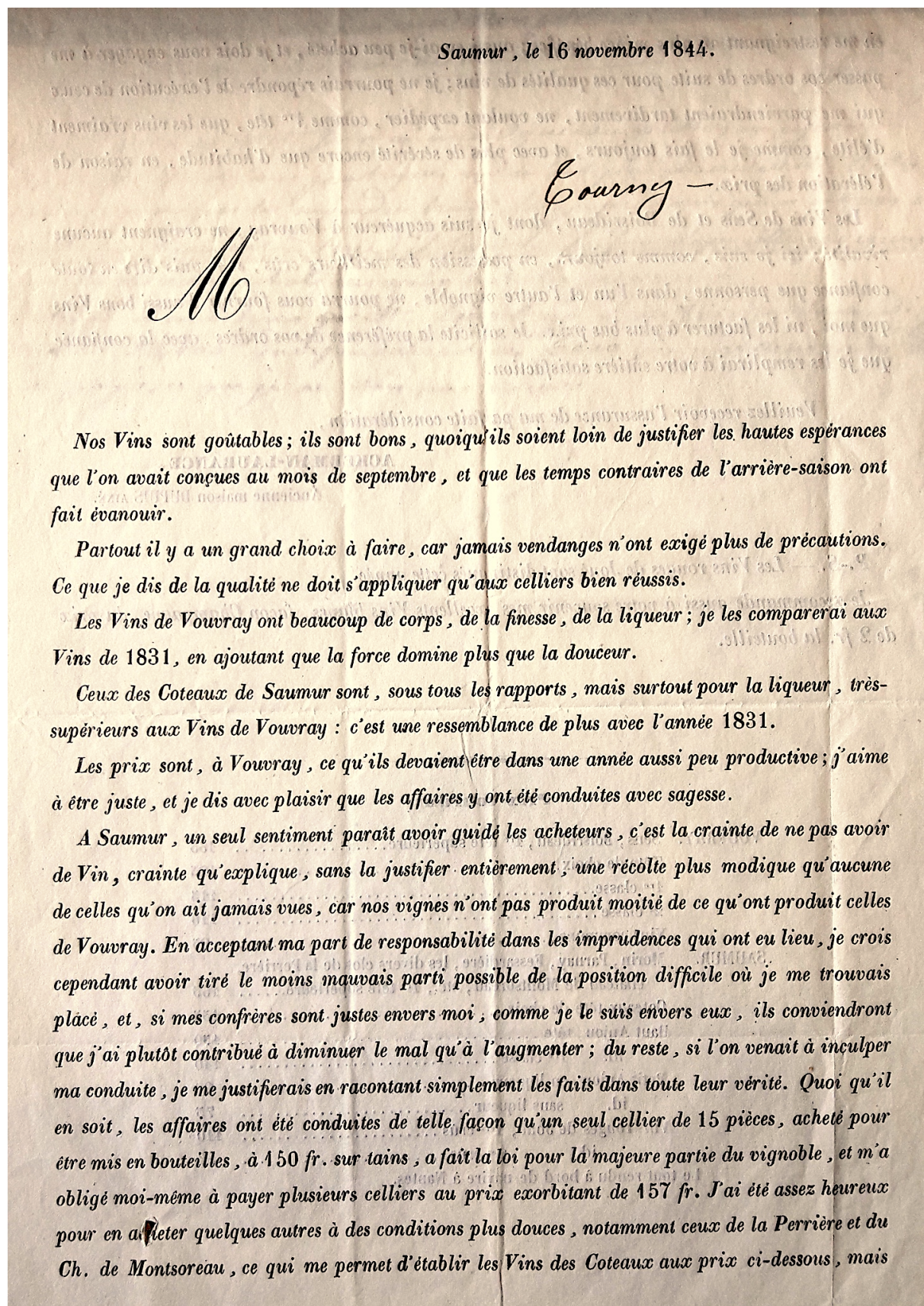
Annexe 11 : Inventaires des cuvées de bouteilles et demi-bouteilles de vin mousseux de la maison Ackerman-Laurance,

Numéro de cuvée	Millesime	Type	Qualité	Bouteilles		Taux de variation	Demi-bouteilles		Taux de variation	Prix unitaire, en Francs	Valeur		Taux de variation
				1842	1843		1842	1843			totale 1842	totale 1843	
1	1840	vin brut		14385	12388	-14%	1350	1149	-15%	1,15	17319	14907	-14%
1	1840	vin d'expédition			66					1,5		99	
1	1840	vin dosé		420	1896	-100%	620	818	32%	1,25	912,5	2881	216%
2	1840	vin brut		51608	42214	-18%	4585	2176	-53%	1,15	61985	59797	-4%
2	1840	vin d'expédition			2309			278		1,5		3672	
2	1840	vin dosé		3990	1115	-72%	1135	610	-46%	1,25	5227,5	1775	-66%
3	1841	vin brut		20400	20275	-1%				1,15	23460	23315	-1%
4	1841	vin brut	2e	4100	3970	-3%				0,7	2870	2779	-3%
5	1841	vin brut	2e	1836	1825	-1%				0,8	1468,8	1460	-1%
6	1842	vin brut			5565			9124		1,15		11646	
7	1842	vin brut	rosé		1648			472		0,75		9007	
28		vin d'expédition	rosé				16			1,5	24		-100%
32	1838	vin d'expédition	Bizé non mousseux	67	21	-69%				0,75	40,2	16,5	-59%
33	1839	vin d'expédition		4172	140	-97%	575	60	-90%	1,5	6688,5	255	-96%
33	1839	vin bleu			46		454	98	-78%	0,6	136,2	39	-71%
33	1839	vin brut		1532		-100%				1,15	1761,8		-100%
33	1839	vin dosé		1336		-100%	1152	800	-31%	1,25	2390	500	-79%
34	1839	vin d'expédition		1081	157	-85%	530	290	-45%	1,5	2019	459	-77%
34	1839	vin dosé		4666		-100%	3891		-100%	1,25	8263,75		-100%
34	1839	vin bleu		190		-100%	250		-100%	0,48	152,5		-100%
35		vin dosé		484		-100%	15		-100%	1,25	616		-100%
35		vin d'expédition		270		-100%	15		-100%	1,46	405		-100%
37	1839	vin brut	Bourgogne n°2	215	217	1%				0,7	150,5	163	8%
38	1840	vin brut	2e	4800	1067	-78%				0,7	3360	746,9	-78%
38	1840	vin d'expédition	2e	610	233	-62%				1	610	233	-62%
39	1840	vin brut	Petit- mousseux	268	267	-0,40%				0,75	187,6	200	7%
		Total		116430	95419	-22%	14588	15875	8%		140047,85	133950,4	-4%
		Total équivalent bouteilles		123724	103356,5								

1842-1843

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Inventaires du 1^{er} septembre 1842 et du 2 août 1843

Annexe 12 : Circulaire sur les vins Ackerman-Laurance adressée sa clientèle, 16 novembre 1844, recto et verso



en me restreignant au plus mince bénéfice ; aussi en ai-je peu acheté , et je dois vous engager à me passer vos ordres de suite pour ces qualités de vins ; je ne pourrais répondre de l'exécution de ceux qui me parviendraient tardivement , ne voulant expédier , comme 1^{re} tête , que les vins vraiment d'élite , comme je le fais toujours , et avec plus de sévérité encore que d'habitude , en raison de l'élévation des prix.

Les Vins de Sens et de Boisrideau , dont je suis acquéreur à Vouvray , ne craignent aucune rivalité ; ici je suis , comme toujours , en possession des meilleurs crus , et je puis dire en toute confiance que personne , dans l'un et l'autre vignoble , ne pourra vous fournir d'aussi bons Vins que moi , ni les facturer à plus bas prix. Je sollicite la préférence de vos ordres , avec la confiance que je les remplirai à votre entière satisfaction.

Veuillez recevoir l'assurance de ma parfaite considération ,

ACKERMAN-LAURANCE ,

Ancienne maison DUPUIS AINÉ.

P.-S. — Les Vins rouges de Joué sont distingués cette année.

Je recommande aussi à votre souvenir mes excellents Vins blancs, façon Champagne, du prix de 2 fr. la bouteille.

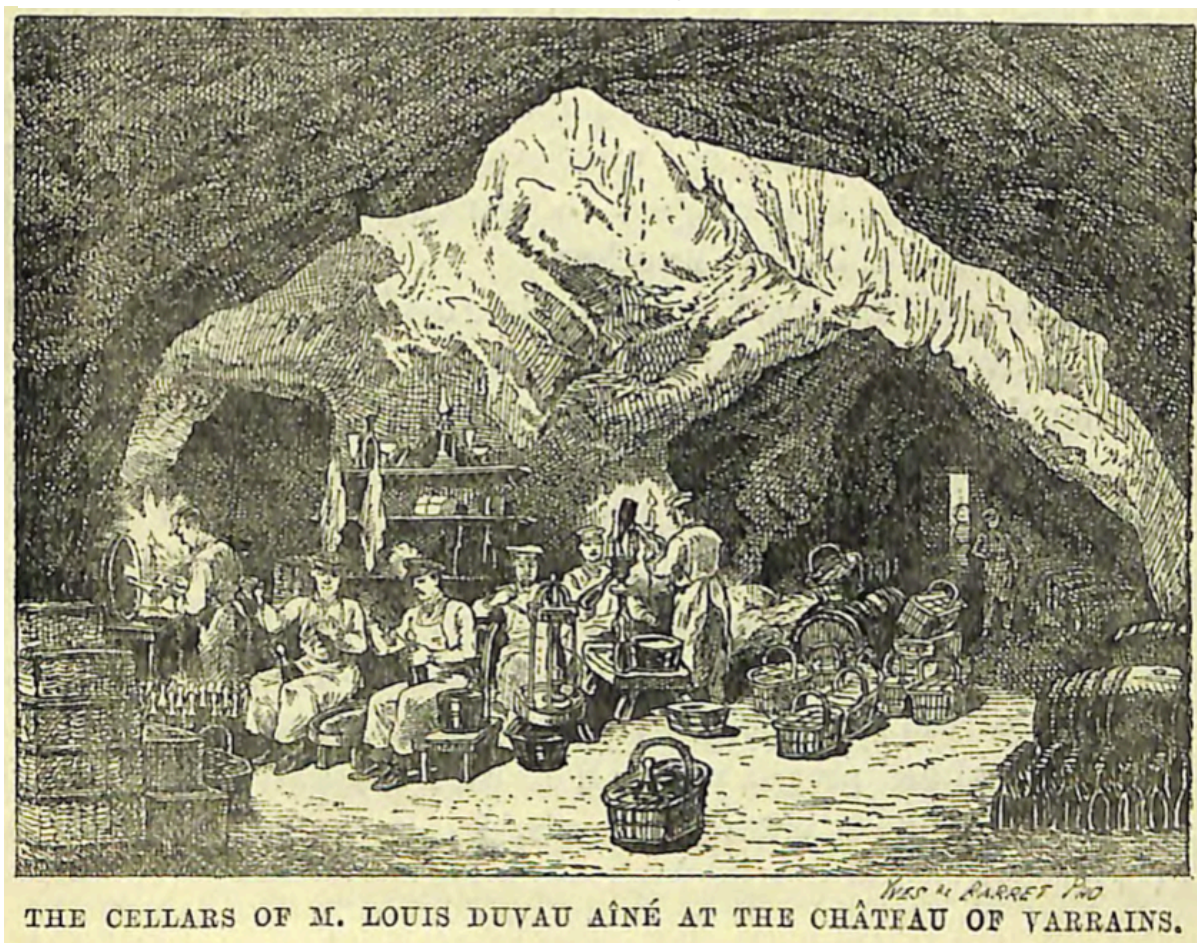
Prix courant.

VOUVRAY.	Sens , Boisrideau , 1 ^{re} tête supérieure.....	155
	Tête de choix.....	125
	1 ^{re} classe.....	115
	2 ^e classe.....	110
	Vins communs.....	95
SAUMUR.	Morin , Parnay , Fessardière , les divers clos de la Perrière, château de Montsoreau , etc. , 1 ^{re} tête supérieure.....	165
	Coteaux tête de choix.....	155
	Haut Anjou , tête.....	150
	id. 1 ^{re} classe.....	140
	Petit Anjou , en liqueur.....	90
	id. sans liqueur.....	75
	Vins rouges de Joué , 1 ^{er} crus.....	110
	id. 2 ^{es} crus.....	80

Le tout rendu à bord de navire à Nantes.

Source : ADML, 222 J 1, Fonds A-L, Circulaire du 16 novembre 1844.

Annexe 13 : Chantier de dégorgement dans les caves de Louis Duvau aîné, au
château de Varrains, vers 1879



Source : H. Vizettely, *Facts about Champagne and Other Sparkling Wines*,
London, Éd. Ward, Lock and Co, 1879, p. 151.

Annexe 14 : Facture récapitulative des pièces et demi-pièces de vins de 1846 de la maison Ackerman-Laurance pour l'exportation en Belgique et en Hollande.

Nom	Ville	Demi-			Moyenne calculée Prix/Pièce	Prime d'assurance	Total	Part %, assurance comprise	
		Pièces	pièces	Facture					
Hermans Dresselaers	Bruxelles	[260]							
Libot frères	Louvain	240		41500	172,9	41500	13%		
Hermans et Cie	Anvers	158	4	15850	99,1	15850	5%		
S. Lebrasseur	Anvers	150	50	28925	165,3	28925	9%		
Vandenschilde	Tirlemont	150		23750	158,3	456 24206	8%		
Gheldolf d'Haese	Gand	138	10	20700	144,8	20700	7%		
V. Lefevre et Vanlangenhove	Alost	130		22150	170,4	22150	7%		
Vandermeersch Van Halmé	Ostende	112	20	20630	169,1	20630	7%		
Jacobs Lauwers	Berchem	100		17500	175,0	17500	6%		
C. P. Derrider	Anvers	50		8600	172,0	8600	3%		
J. B. Staes	Louvain	49	2	8750	175,0	8750	3%		
Disbecq	St Nicolas	42		6990	166,4	6990	2%		
H. Vangenechten	Anvers	40	10	7859,8	174,7	640,25 8500	3%		
L. Tousseyns	Gand	40	20	7900	158,0	7900	3%		
J. Vanaken	Oudenbosech	40		5666	141,7	334 6000	2%		
C. Cools	Ninove	30	8	5050	148,5	5050	2%		
Derrider	Bruxelles	24		4080	170,0	4080	1%		
J. C. Beaufaux	Wavre	24	2	4300	172,0	4300	1%		
P. J. Devens	Anvers	20	16	4700	167,9	4700	2%		
VanHove Decaigny et Cie	Gand	20		3500	175,0	3500	1%		
Ve Massot Oreel	Gand	20		3300	165,0	3300	1%		
Van Raeth Bosselaer	Malines	20	4	3392,5	154,2	3392,5	1%		
Raaymaakers frères	Roosendaal	20		3874,5	193,7	325,5 4200	1%		
Wauters Debusscher	Malines	18		3150	175,0	3150	1%		
Vanden Bogaert	Willebrouk	18		2820	156,7	2820	1%		
M. Vancustem	Halle	17	10	3400	154,5	60,5 3460,5	1%		
VandenBerghe aîné	Gand	16		2680	167,5	2680	1%		
Janssens Pasteyns	Louvain	16		2650	165,6	51,75 2701,8	1%		
J. T. A. Mortens	Louvain	16		2657,8	166,1	2657,8	1%		
A. Van Aerden	Anvers	15	10	3500	175,0	3500	1%		
Mattens Devidts	Bruxelles	14		1710	122,1	190 1900	1%		
H. J. Delhasse	Bruxelles	13	10	3045	169,2	3045	1%		
Robin Delva	Courtrai	12		1980	165,0	1980	1%		
P. Claës	Louvain	12	4	2410	172,1	2410	1%		
Van Cutsen	Bruxelles	10		1750	175,0	1750	1%		
Hoewaert	Bruxelles	9		1490	165,6	1490	0%		
L. Serré Père	Halle	7	2	1336,4	167,0	113,62 1450	0%		
Lenoir delaere	Roulers	5	6	1350	168,8	150 1500	0%		
P. Aerts	Louvain	3		460	153,3	9,75 469,75	0%		
P. J. Rensan	Anvers			3310		3310	1%		
Total		40	1818	188	308667	163,4	2331,37	310998	100%

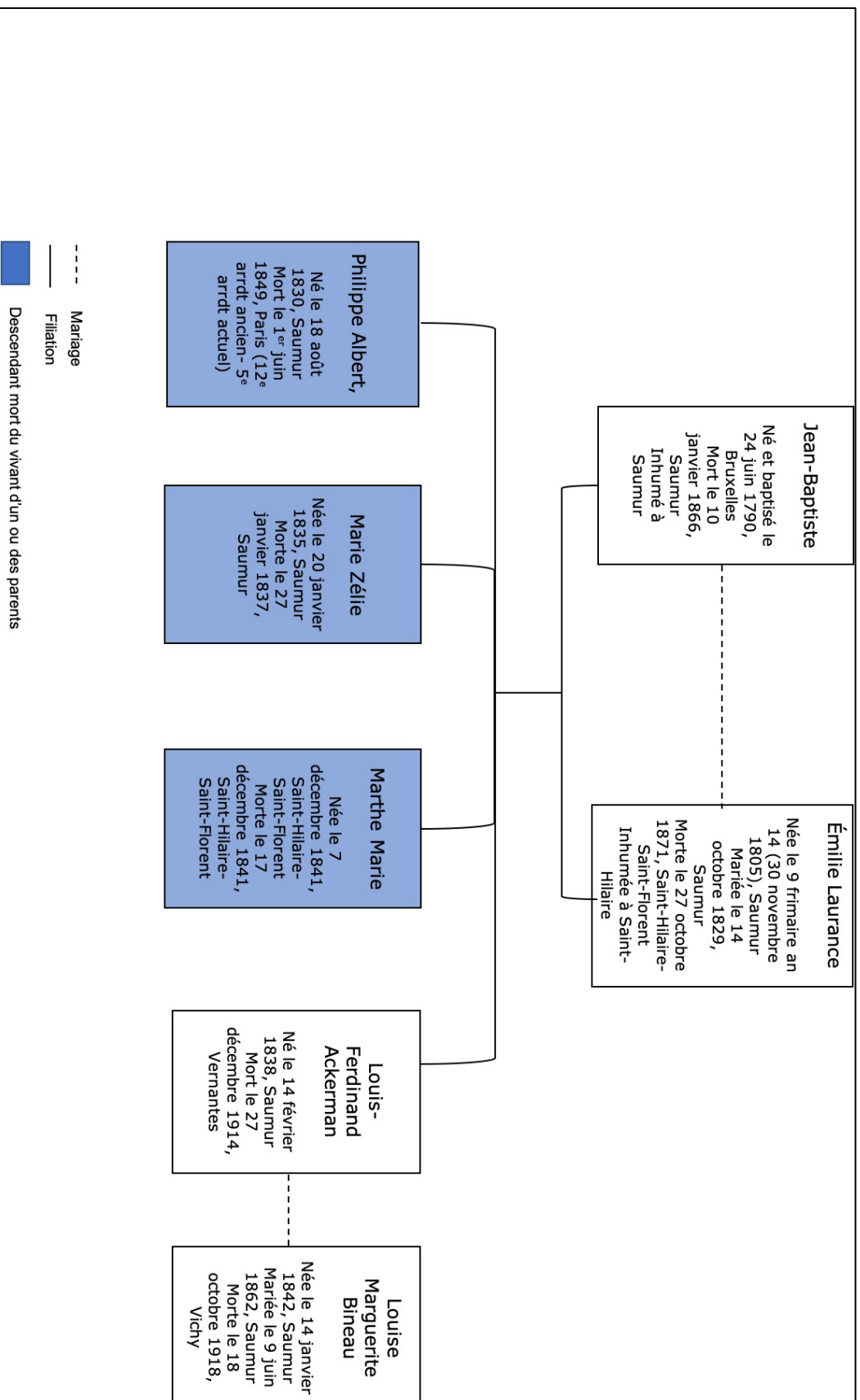
Source : ADML, 222 J 1443, Fonds A-L, Lettres Ackerman-Laurance à ses clients, février-mars 1847

Annexe 15 : Épreuve d'un tableau publicitaire pour les vins Dry-Royal
Ackerman-Laurance, ap. 1882.



Source: OMDV, Coll. privée, 1 F 25, designers & printers, Nathaniel Llyod & Co,
London, dim: 74 x 54 cm.

Annexe 16 : Arbre généalogique descendant de Jean-Baptiste Ackerman et Émilie Laurance



Annexe 17 : Inventaire des biens mobiliers et immobiliers de la succession de Jean-Baptiste Ackerman et de la communauté de mariage Ackerman-Laurance, 1866

	Détail des biens	Valeur domées de l'inventaire avril 1866, en Francs	Valeur domées de la déclaration de mutation par décès pour la reprise juillet 1866, en Francs	Taux de variation
Succession Laurance				
1. Leg	Biens mobiliers estimation sans acte, par les parties, non exigible en reprise	500	0	-100%
2. Succession - valeurs mobilières	Actif mobilier - Créances - <i>capital total exigible</i>	9345,79	9345,79	0%
	Rente Cornilleau + arrérage - <i>capital total exigible</i>	137	137	0%
	Rente Beaulis-Chenart + arrérage - <i>capital total exigible</i>	201,92	201,92	0%
	en chapons		en chapons	
	Rente Gasnier - <i>capital total exigible</i>	en nature	en nature	
		9684,71	9684,71	0
	<i>sous-total succession valeurs mobilières</i>			
3. Succession - valeurs immobilières	Immeubles à Rou (terres) estimation sans acte, par les parties, non exigible en reprise	600	0	-100%
3.1 Vente	Première maison rue Saint-Nicolas, Saumur: <i>capital total exigible / sommes perçues</i>	3675	5500	50%
3.2 Adjudication	Deuxième maison rue Saint-Nicolas, Saumur: <i>capital total exigible / arrérages non exigibles</i>	2416,7	[450]	-81%
	Maison rue de la Visitation, Saumur: <i>capital total exigible/arrérages non exigibles</i>	286,7	[400]	40%
	<i>pro rata d'intérêts des deux derniers articles non exigibles</i>			
	<i>sous-total succession valeurs immobilières par adjudication</i>	6378,4	5500	-14%
	Total leg et succession Laurance	17163,11	15184,71	-12%
4. Communauté - valeurs mobilières	Obligations de chemin de fer Paris Lyon Méditerranée: <i>achat/vente</i>	6037,6	6641,36	10%
	Arrérage rente Gasnier	20	20	0%
	Deniers comptants	200	200	0%
	Inventaire du 6 avril: meubles, linges, objets, bijoux, vêtements	6360	6360	0%
	Vêtements Jean-Baptiste Ackerman	0	50	
	Pro rata d'intérêts sur les ventes de la deuxième maison de la rue Saint-Nicolas et de la maison de la rue de la Visitation	50	50	0%
	Total de la communauté	12667,6	13321,36	5%
	Total succession Laurance et communauté Ackerman-Laurance	29830,71	28506,07	-4%
	Droits dans la société Ackerman-Laurance	Capital total	Rente annuelle	Part
		85328,02	5972,9614	7%
		13900	973	7%
	<i>sous-total droits dans la société Ackerman-Laurance</i>	99228,02	6945,9614	7%

Source : ADML, 5^E42, Étude de Saumur, Me. Émile Leroux, article 280, N°6538, Inventaire après-décès de M. Ackerman, 6 et 10 avril 1866 et ADML, 3Q14198, registre des déclarations de mutations par décès, vol. 149, art. n°766, 7 juillet 1866, Ackerman Jean Baptiste.

Annexe 18 : Classement des trois premiers pays importateurs des vins de Gironde et autres vins français, en fûts et en bouteilles, 1879-1893

	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893
Classement	1 Argentine	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre
Gironde en fûts	2 Allemagne	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre
	3 Angleterre	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Pays-Bas	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne
Ailleurs en fûts	1 Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Suisse	Etats-Unis	Etats-Unis	Suisse	Suisse	Suisse	Belgique	Belgique
	2 Algérie	Algérie	Algérie	Algérie	Algérie	Belgique	Algérie	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Allemagne
	3 Allemagne	Belgique	Belgique	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Belgique	Argentine	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Algérie
Gironde en bouteilles	1 Angleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre
	2 Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis
	3 Brésil	Brésil	Pays-Bas	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Argentine	Brésil	Pays-Bas	Pays-Bas
Ailleurs en bouteilles	1 Angleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre	Argleterre
	2 Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique	Belgique
	3 Allemagne	Allemagne	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Allemagne	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis	Etats-Unis

Source : B.N.F., Gallica, *Revue des vins et liqueurs et des produits alimentaires pour l'exportation*, Paris, 1879-1893.

Annexe 19 : Marques avec le mot Royal déposées par les maisons de vins mousseux du Saumurois au tribunal de commerce, 1811-1914.

Date	Nom de marque	Maison
1881	Royal Brabant	Ackerman-Laurance
1882 / 1912/1914	Royal (Brut)	
/ 1912/1914	Royal (Grand)	
	Royal (Dry)	
1884/ 1890/1893/1896/1900	Royal (Grand vin)	E. Thoreau et fils
1888	Royal de Sedang	Carichou
	Royal Pasteur	Carichou
	Impérial Royal	E. Thoreau et fils
	High Life Royal	Neveu
	Extra Royal	Bouvet Ladubay
1889	Tisane Royale	Couzineau
1892	Royal sec	Lorrain et Despas
	Royal england	Landais
	Crémant Royal	Lorrain et Despas
1894	Royal (Grand vin)	Bouvet Ladubay
1895	Royal Cherry	Bouvet Ladubay
1896	Royal Algérien	Despas
	Royal Moscou	Bouvet Ladubay
1897	Royal (Brut) Ackerman-Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Royal (Dry) Ackerman-Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Royal (Grand) Ackerman-Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Royal Ackerman- Laurance	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)

1899	Royal (Grand vin)	Chaussepied
	Royal Coudray	Le Coudray
1900	Royal Presbourg	Lécluse
	Royal Anjou	Bouvet Ladubay
	Santé Royale	Compagnie générale des vins mousseux (Ackerman-Laurance)
	Crémant Royal (Grand)	E. Thoreau et fils
	Vin Royal	E. Thoreau et fils
1901	Royal Saint-Brice	Gallais
	Royal Saumoussay	Amy
	Royal (Grand vin)	Charbonneau
1904	Royal Yacht Club	Landais
1905	Royal Lakmé	Bouvet Ladubay
/1912/1914	Royal	Ackerman-Laurance
	Royal Réserve	Ackerman-Laurance
1907	Royal Auror	Delandes
1909	Royal Bragrance	Bouvet Ladubay
1911	Aigle Royal	Landais
1912	Royal Congo	Landais
	Royal Drink	Bouvet Ladubay

Source : ADML, 6U4 148, marques de fabrique, dessins et modèles, répertoire, 1859-1916.

Annexe 20 Expositions et récompenses de la maison Ackerman-Laurance, 1838-1910

Pays	Nature de l'exposition	Lieu	Année	Catégorie	Récompense	Titulaire
France	Exposition industrielle locale	Angers	1838		Médaille d'Or	Ackerman-Laurance (sic)
France	Exposition industrielle nationale	Paris	1839		Confirmation de la médaille d'Or	Ackerman-Laurance (sic)
France	Exposition industrielle nationale	Paris	1844		Médaille d'Or	Ackerman-Laurance
France	Exposition universelle	Paris	1855	11e classe - 3e section	Médaille d'Or	Ackerman-Laurance
Angleterre	International Liverpool exhibition	Liverpool	1886		Médaille d'or	Ackerman-Laurance
France	Exposition universelle	Paris	1889	Groupe VII - Classe 73	Médaille d'Argent	Ackerman
Russie	Exposition française à Moscou	Moscou	1891	Groupe VII - Classe 35	Diplôme commémoratif	Ackerman-Laurance (sic)
France	Exposition international d'art culinaire, de matière et de matériel d'alimentation	Nantes	1894		Diplôme d'honneur hors concours	Ackermann-Laurance (sic)
France	XIIIe exposition de Bordeaux	Bordeaux	1895	Jury - Paul Aubert	Diplôme commémoratif	Paul Aubert
France	Exposition nationale	Angers	1895	Groupe VI - Classe LXXIII	Diplôme d'honneur	Collectivité des vins mousseux de Saumur
France	Exposition universelle	Paris	1900	Groupe X - Classe 60	Grand Prix Diplôme d'exposant hors concours Médaille d'Argent - travail Ernest Leblanc	Ackermann-Laurance (sic)
France	Exposition du Bazar Français au Palais du peuple de sa Majesté l'empereur Nicolas II	Paris	1905	Donateur		Compagnie générale des vins mousseux, maison Ackerman-Laurance
Belgique	Exposition universelle	Liège	1905			Syndicat des vins mousseux de Saumur
Italie	Exposition universelle	Milan	1906			
France	Exposition internationale (maritime)	Bordeaux	1907			
Irlande	Exposition internationale	Dublin	1907	Vente de vins Restaurant		
Angleterre	Franco-British exhibition	Londres	1908	Groupe X-B, Classe 60, 2e région	Grand prix	Ackermann-Laurance (sic)
Belgique	Exposition universelle	Bruxelles	1910	Groupe X - Classe 60	Grand Prix	Ackerman-Laurance, compagnie générale des vins mousseux de Saumur
Inde	International Calcutta exhibition	Calcutta	1883-1884	1ère classe	Médaille d'argent - Certificat du n	Ackerman-Laurance

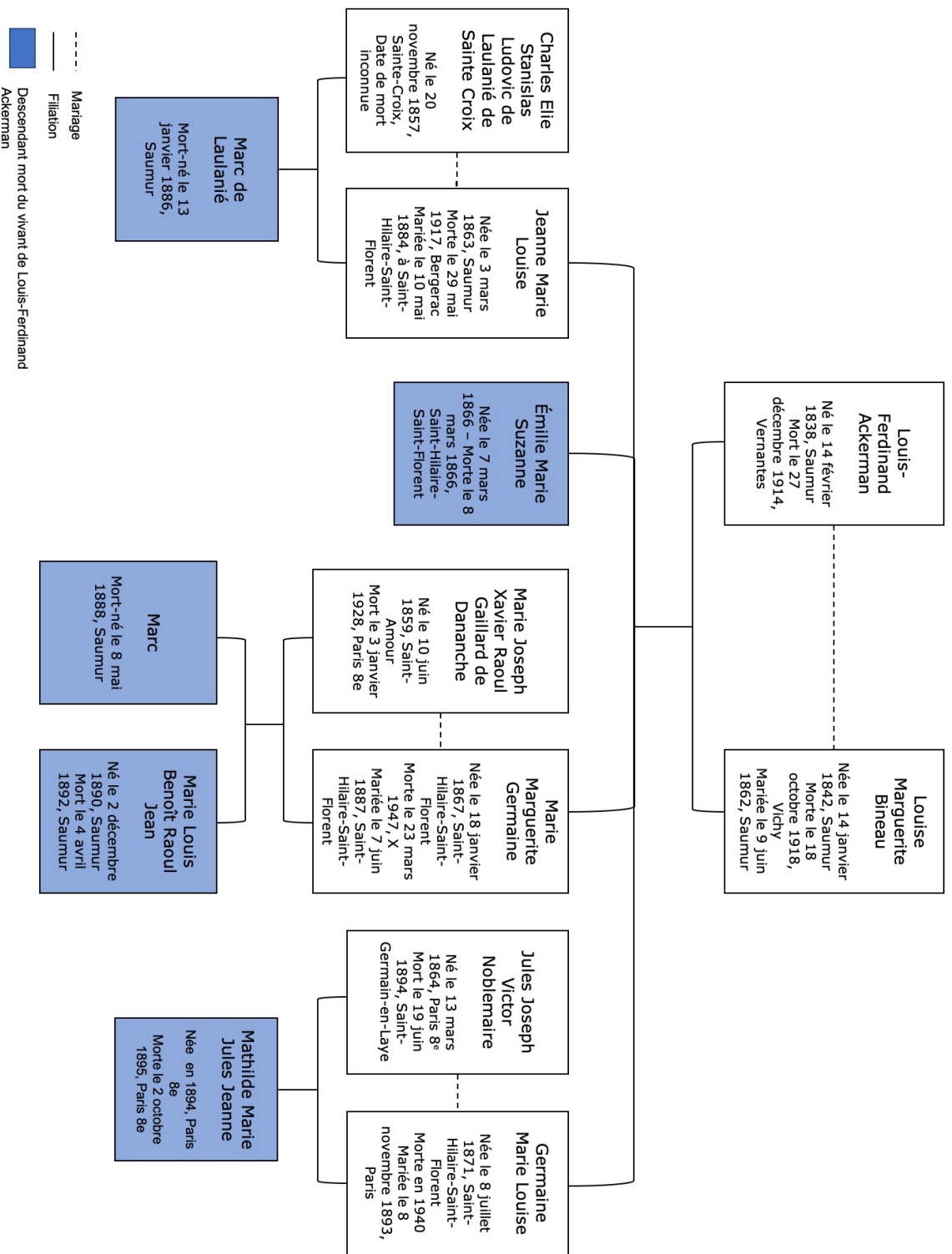
Remarque : En bleues sont les expositions de Jean-Baptiste Ackerman, en rouge, celles de Louis-Ferdinand Ackerman. Sources : voire le détail dans la partie Sources, Archives départementales de Maine-et-Loire, Archives privées, 222 J Fonds Ackerman-Laurance

Annexe 21 : Plan des caves de la maison Ackerman-Laurance à Saint-Hilaire-Saint-Florent, vers 1894-1900.



Source : ADML, 222 J 1781, Fonds A-L, Plan de la maison Ackerman-Laurance, dim : 52,2cmx 42,8 cm, couleur .

Annexe 22 : Arbre généalogique descendant de Louis-Ferdinand Ackerman et de Marguerite Bineau



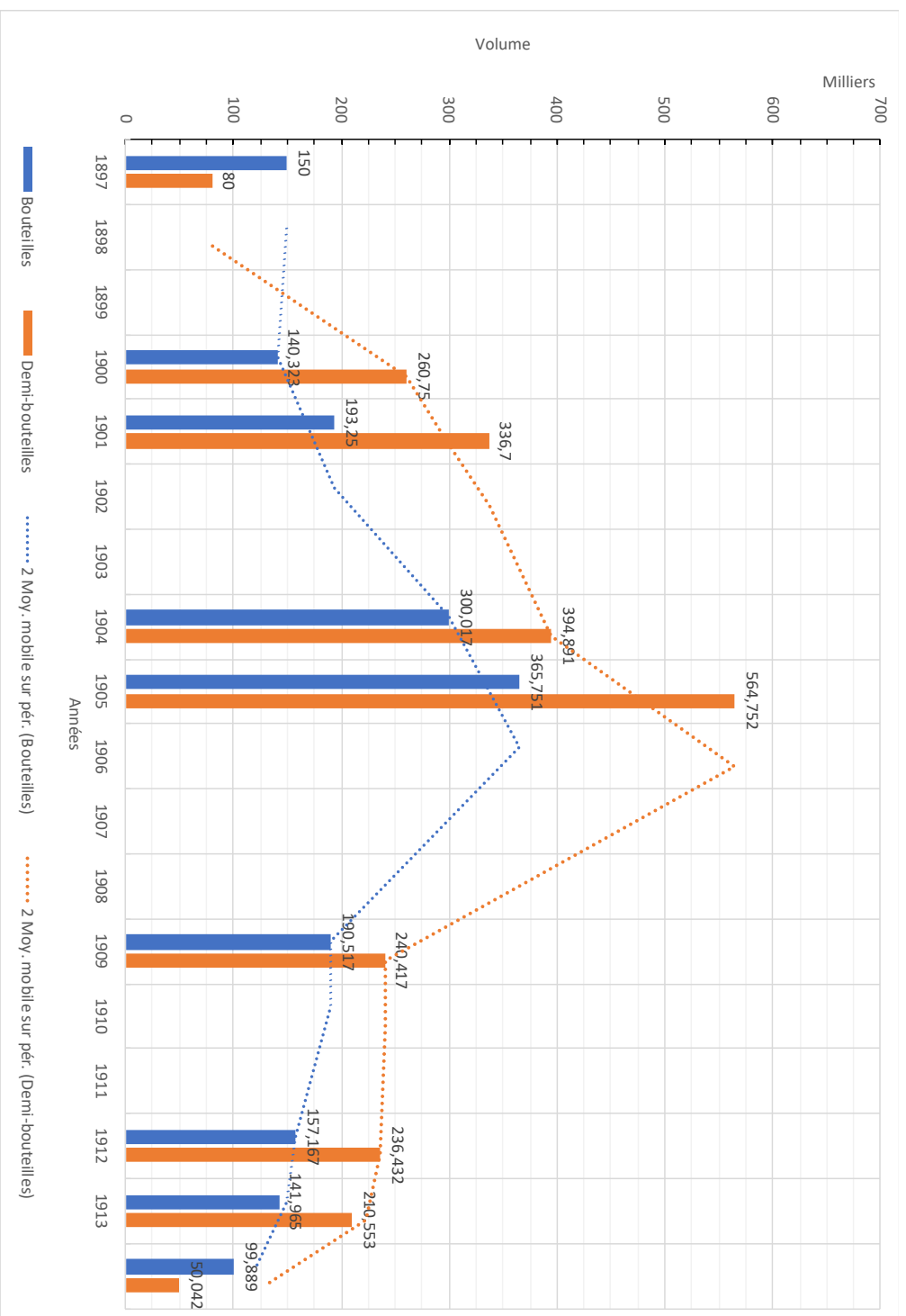
Annexe 23 : Ensemble des biens immobiliers achetés par Louis-Ferdinand Ackerman seul ou en collectif dans le saumurois, de 1863 à 1897.

Date	Type	Commune	Localisation	Nature de la propriété	Surface			Valeur achat en Francs	Références au cadastre
					hectares	ares	centiares		
18 juin 1863	Acquisition par transmission	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Maison d'habitation				13900	
5 octobre 1869	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Maison d'habitation, jardins, caves, ateliers, écuries, greniers Terrain au bord du Thouet	48	91		14000	Section C - 61 à 64
11 octobre 1869	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Chambre basse, boulangerie avec four, grenier, cave avec cheminée, jardin				1500	
19 juillet 1870	Acquisition par moitié	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Domaine de l'Alleu	Maison de maître, bâtiments d'habitation et d'exploitaio, cours, issue, jardins, terres, vignes, trois taillis, châtaignerais, prairies	34	78	42	95000	
24 juillet 1872	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Clos sur le coteau	Clos de vignes Cave en roc, puits, pressoir, ustensiles, cave, chambre à cheminée				17000	
13 mars 1875	Acquisition	Saumur	n°2 et 4 de la Rue royale	Hôtel particulier				40000	
2 décembre 1875	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Maison d'habitation, caves, lavoir, jardin clos, puits, cour, fourneau à lessive, cave en roc, bâtiments, jardin sur le coteau clos en vigne et arvres fruitiers, parcelle de Bois au pré boisseau				18000	
30 décembre 1875	Échange	Saint-Hilaire-Saint-Florent						2000	
27 janvier 1876	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent		Caves en roc, habitation, droit au puits et au passage				3000	
8 novembre 1878	Acquisition	Saumur	Ancien hôtel de la corne, n°10 rue royale et n°14 rue du canon	Hôtel				20000	Mention de plan
24 février 1881	Acquisition	Saumur	Port Cigogne	Maison				28000	
18 octobre 1881	Acquisition	Neuillé	Domaine du Goupillon	Château et ensemble des propriétés	31	67	44	154000	Oui
		Neuillé		Parcelles détachées de terres et de vignes	18	13	14		
9 novembre 1881	Acquisition	Saint-Lambert-des-Levées	Lieu-dit Bellevue	Prairie 1er lot	1	41	17	13600	Section C - 408
		Saint-Lambert-des-Levées		2e lot	1	41	17		

18 février 1882	Acquisition	Neuillé	Lieu-dit Boisaudier et Bruly	Immeubles de métairie		8	50	16500	
		Neuillé	La haie des pêcheurs	Terre	1	40			Section B - 502
		Neuillé		Terre anciennes vignes		45	87		Section B - 501; 503
		Neuillé		Vignes	2	15	41		Section B - 508 B; 509
		Neuillé	Ouche de Bruly	Arbres fruitiers et rangées de vignes		61			Section B - 412
25 juillet 1882	Acquisition	Neuillé	Lieu-dit aux Minées	Terre et vignes		27		400	Section A - 315
23 septembre 1882	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Près le Pont, la Saulaie	Pré Clos		82	50	4000	
11 novembre 1882	Acquisition	Vernantes, Vernoi, La Breille	Domaine de Jalesnes plus 7 lots	Château, terres, fermes, maison, taillis,	608	89	16	779300	
17 mars 1883	Acquisition	Neuillé, Allonnes, St Lambert des Levées	Boisandier	Bâtiment d'habitation et d'exploitation, terres labourables, prés, vignes	8			35000	
6 octobre 1883	Acquisition	Allonnes	Canton de la Prée du pot	Pré		38	50	1400	Section H - 916
29 juillet 1884	Acquisition	Saint-Lambert-des-Levées	Pré moisson	Pré	5		63	31000	Section G - 732;733;695
3 novembre 1888	Échange							1500	
7 février 1895	Société	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Apport immobilier		6	53	39	310000	
25 février 1897	Acquisition	Saint-Hilaire-Saint-Florent	Bas Mortains	Terre		5	50	100	Section B - 460 bis et 468
Total					715	751	671	1599200	
Total réel					722	57	21	1289200	
Total vente					107	46	25	295272,4	

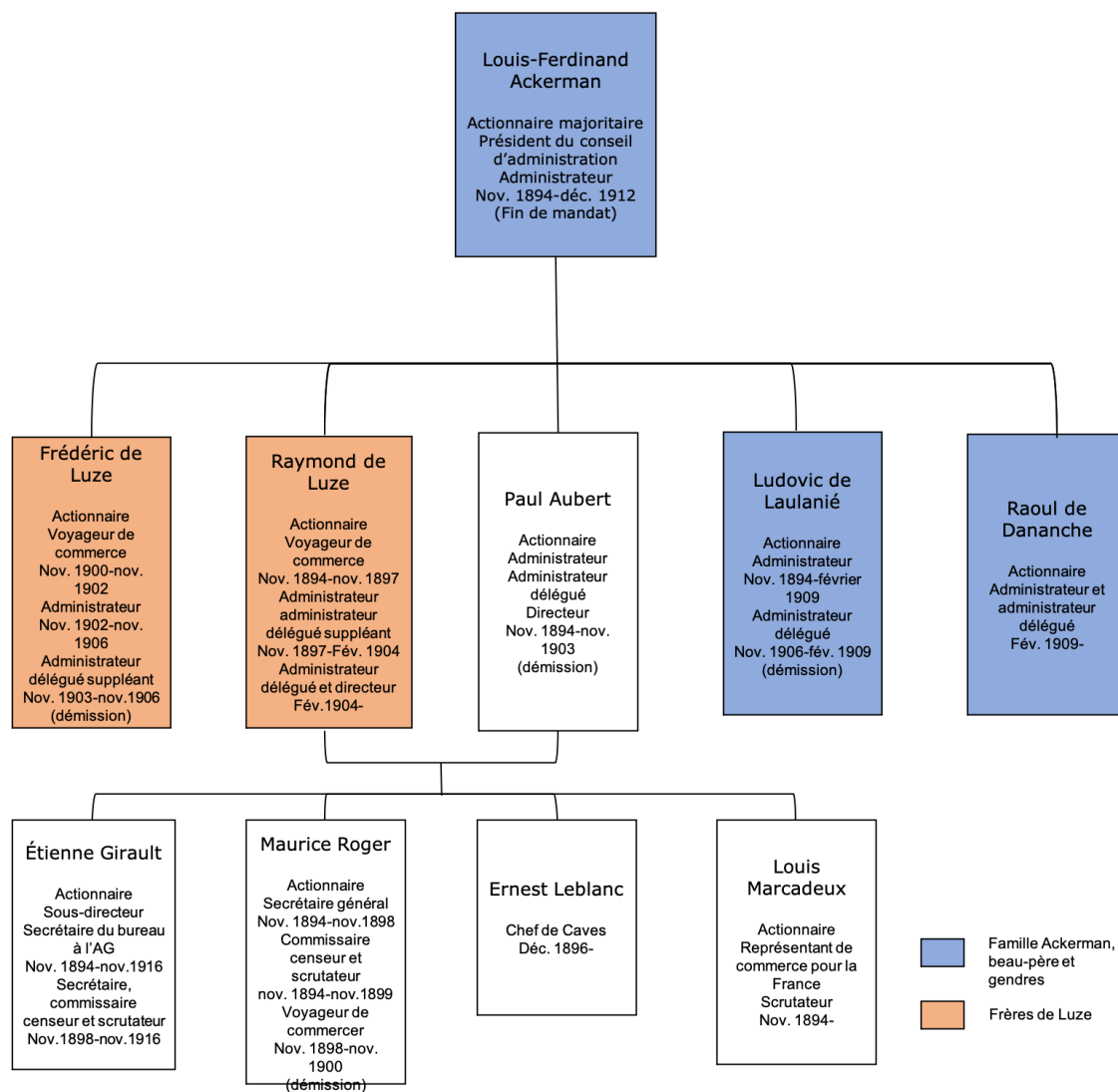
Source : ADML, Répertoires des formalités hypothécaires, transcriptions, 2214 W 320, vol. 218, case 524 ; 2214 W 369, vol. 267, case 577, Ackerman Louis-Ferdinand.

Annexe 24 : Volume de production de bouteilles et demi-bouteilles des cuvées Royal, 1897-1914



Source : ADML, Fonds A-L, 222 J 1354-55-47, Bilan des nouvelles cuvées, 1899-1914 et 222 J 1360, Délibérations du Conseil d'administration, 1897.

Annexe 25 : Organigramme de la société anonyme Compagnie générale des vins mousseux de Saumur – maison Ackerman-Laurance, 1894-1914



Titre : Ackerman-Laurance. Famille, négoce et industrie des vins mousseux en Saumurois au XIX^e siècle (1811-1914)

Mots clés : famille ; négoce ; industrie ; entreprise familiale ; vins ; vins mousseux ; Saumur ; XIX^e siècle ; France

Résumé :

Depuis près de deux siècles, les récits sur la maison Ackerman-Laurance se suivent et se ressemblent, faisant de Jean-Baptiste Ackerman le personnage pionnier et légendaire d'une extraordinaire aventure des vins mousseux à Saumur. Par une exploitation intensive des archives de l'entreprise mais également des archives publiques et des actes notariés, cette thèse propose une autre histoire en s'interrogeant sur les liens entre l'activité vinicole et les évolutions de la maison Ackerman-Laurance au XIX^e siècle. Ackerman-Laurance étant le nom de l'entreprise familiale, nous avons choisi de reconstituer les familles, le négoce et l'entreprise de vins mousseux en suivant la vie de leurs chefs qui se succèdent à leur tête, Jean-Baptiste Ackerman puis son fils Louis-Ferdinand Ackerman.

Dans une approche micro-historique, nous avons choisi de mettre en lumière les acteurs et les actrices, de reconstituer les structures des familles et de l'entreprise, les pratiques et les représentations du négoce et de l'industrie des vins mousseux.

Une attention particulière a été prêtée à la restitution des réseaux sociaux, des mécanismes de production et de commercialisation ainsi que l'étude des interactions avec le territoire saumurois et le marché. Dans un XIX^e siècle mouvementé, l'histoire Ackerman-Laurance est complexe et courbe : de la famille bourgeoise dont l'activité de manufacture de vins mousseux est dépendante du modèle de négoce familial jusqu'à la famille de notables profondément transformée par la conversion d'un patrimoine hérité en entreprise industrielle de vins mousseux dont les produits sont exportés dans le monde entier. La maison Ackerman-Laurance se raconte et se comprend par ses succès comme par ses faillites entrepreneuriales et familiales.

Title: Ackerman-Laurance. Family, Trading and Sparkling Wine's Industry in Saumur's district in Nineteenth Century (1811-1914)

Keywords: family; trading; industry; family company; wines; sparkling wines; Saumur ; nineteenth century; France

Abstract:

For nearly two centuries, the stories about the Ackerman-Laurance house have followed each other and have been similar, making Jean-Baptiste Ackerman the pioneer and legendary figure of an extraordinary adventure in sparkling wines in Saumur. Through the intensive use of the company's archives but also of public archives and notarial acts, this thesis offers an alternative story by examining the links between the wine-making activity and the evolutions of the Ackerman-Laurance house in the 19th century. Ackerman-Laurance, being the name of the family business, we have chosen to reconstitute families, the trade and the sparkling wine business by following the lives of its successive leaders, Jean-Baptiste Ackerman and then his son Louis-Ferdinand Ackerman.

Through a micro-historical approach, we have chosen to highlight the actors and actresses, to reconstitute the family's and business's structures, practices, and representations of the trade and sparkling wine's industry.

Particular attention was paid to the restitution of social networks, production mechanisms and marketing as well as the study of interactions with the Saumur region and the market. In a turbulent 19th century, the Ackerman-Laurance history is complex and curved: from the bourgeois family whose activity of manufacturing sparkling wines depends on the family trading model to the family of notables profoundly transformed by the conversion of an inherited legacy into an industrial sparkling wine company whose products are exported throughout the entire world. The company Ackerman-Laurance tells its story and is to be understood through its successes as well as its entrepreneurial and familial failures.