

EHBA Genève, 13-15 septembre 2007
**« Clientèles des négociants marnais et financement de leurs commissions
pendant le directoire »**

Fabrice Perron

Le commerce des marchandises en général a suscité et suscite de nombreux travaux, qui ont, entre autres, confirmé la persistance des exportations par les négociants français pendant la période révolutionnaire. C'est le cas ainsi des négociants en vins de champagne, grâce à l'action d'un Jean Remi Moët ou encore d'un François Jean Irénée Ruinart...

Toutefois, si les quantités et les prix ont donc été particulièrement étudiés, bien d'autres éléments méritent notre attention.

C'est pourquoi on se propose d'examiner maintenant l'un d'entre eux : le financement de ces achats de marchandises pendant la période du Directoire, qui se caractérise particulièrement par une instabilité de plusieurs places financières (banqueroute de plusieurs maisons de commerce d'Hambourg à la suite de l'hivers 1798-1799 par exemple), un effondrement de la monnaie-papier en France, etc.

Ceci soulève, en fait, un certain nombre de questions qu'il convient de poser tout d'abord, avant d'essayer d'illustrer par des exemples concrets les diverses modalités envisageables.

1. Problématique et aspects méthodologiques

1.1. Quelques questions préalables :

La première interrogation portera sur les modalités de paiements fixées par les négociants, dans la perspective d'une contribution à l'histoire de la finance et du commerce européens. L'un des premiers objectifs est de prendre en compte le large éventail des acteurs intervenant dans ce recouvrement. Assurément, la majorité des règlements est obtenue par une traite tirée soit directement sur le client, soit sur une maison d'une autre place, qui l'accepte pour le compte du destinataire de la marchandise. La rentrée des sommes dues par les acheteurs est assurée par les propres relais financiers de chaque maison. (Pour la maison Moët par exemple, le premier d'entre

eux est le célèbre Perregaux, mais elle a recours également au service du bâlois Preisswerck, ou encore à Heyder de Francfort).

Une autre question, que nous comptons étudier, est celle des incidences de la réalité du recouvrement sur le comportement des négociants, à la fois en termes de perceptions et d'actions. C'est ainsi poser l'idée d'une appréciation des attentes des négociants, en entendant par là non seulement les requêtes que ces derniers peuvent parfois manifester mais encore les exigences qui ressortent des conditions même de leurs activités.

Bien d'autres questions pourraient aussi être posées, notamment sur les éléments du contexte financier que les négociants ont pu percevoir, les opportunités et les menaces qu'ils auront pu déterminer et comment ils ont pu ainsi les faire se correspondre avec leurs propres convictions, volontés et stratégies. Dans une phase ultérieure, on pourrait inventorier les financiers sur lesquels les créanciers ont réglé leurs commissions et sur lesquels les négociants ont fait régler, et cartographier ainsi les circuits de financement.

Quelles rentrées ?

Reste à examiner la réalité de ce recouvrement. Il est en effet assez incompréhensible que si peu d'indications quantitatives soient disponibles pour clarifier la conjoncture sous l'angle financier. Certes, il y a des indications concernant l'exportation des marchandises et donc des vins dans les régions de consommation, mais ces données sont assez fragmentaires et elles nous procurent une image assez incomplète. Le fait qu'il y ait peu de travaux récents sur la question du recouvrement est-il la conséquence d'un manque de séries quantitatives fiables ou bien d'un désintérêt ? Benoît Musset a heureusement abordé cette question dans sa thèse, démontrant ainsi que l'une des stratégies de survie de Jean Remi Moët a été la réduction des délais de paiement pour les années 1793, 1794 et 1795 avec respectivement moins de 3 mois, un mois et 8 mois.

Benoît Musset, *Le vignoble de champagne, de la naissance des vins mousseux à celle des maisons de champagne (1650-1830). Les transformations d'un univers vinicole, social et commercial*, p. 860

1.2 Méthode

Une première approche devrait très certainement consister en un inventoriage systématique et rigoureux des sources d'archives, en France et en dehors de ce pays, traitant directement et indirectement de ce recouvrement. On mesure là l'ampleur du travail d'investigation, de répertoire et de recoupement qui reste à accomplir. Avec cette contribution, nous voulons faire une tentative de rassembler des données quantitatives concernant le recouvrement des commissions de vins de champagne. En combinant ces données avec d'autres indicateurs concernant la conjoncture, comme le volume de commissions, cela nous permettra dans une phase ultérieure d'aboutir à un sondage de l'impact micro-économique de cette période.

1.3. Les acteurs du recouvrement

Plusieurs acteurs interviennent dans le circuit de recouvrement des commissions en vins de champagne, du négociant, qui agit directement soit par courrier, soit en se déplaçant lui-même, au partenaire financier référent dans ou à proximité de la localité où se trouve le débiteur, en passant par le rôle des commis voyageurs. Nous nous sommes déjà particulièrement intéressés au rôle d'agent de renseignement et au rôle de prospecteur des marchés et de promoteur des produits que jouent ces derniers, ainsi qu'à leurs compétences. Note helsinki. Mais ils exercent également un troisième rôle, celui d'agent de recouvrement. La plus grande rigueur leur est alors demandée ainsi qu'une rapidité à transmettre les fonds récoltés. Jean Remi Moët, par exemple, reproche ainsi vivement à ses commis voyageurs la moindre lenteur, comme le confirme une lettre adressée à Henry Jacob Geiger le 3 novembre 1799 : « Comment avez vous pu vous déterminer à retenir dans vos mains une somme qui vous eut été ici avantageuse avec un peu d'argent comptant ; [...] plus j'ai réfléchi sur cette disposition de votre part, plus je la trouve déplacée et injurieuse, car la défiance seule a pu vous la suggérer et quelle défiance lorsque vous tenez dans les mains une foule de recouvrement qui excède 100 000 livres ». 18 J 507 F236 Cette dernière somme semble d'ailleurs assez douteuse étant donné le niveau des ventes.

2. Premiers résultats : aspects descriptifs et qualitatifs de l'état du recouvrement

2.1. Etat du recouvrement

Examiner le recouvrement des commissions pose indéniablement plusieurs problèmes. Afin de rassembler une banque de données représentatives pour extrapoler des chiffres fiables pour le recouvrement totale des commissions en vins de champagne sous le Directoire, on se heurte bien sûr beaucoup à maintes difficultés heuristiques et méthodologiques : pour plusieurs, on n'a aucune estimation, essentiellement en raison de la disparition ou l'éparpillement des archives. Ainsi une estimation du recouvrement complet ne peut être effectué et une extrapolation être que très approximative. C'est pourquoi nous avons renoncé à un pareil exercice et à une reconstruction acrobatique. En outre, tous les chiffres dont nous disposons ne sont pas nécessairement comparables. C'est pourquoi nous avons donc choisi d'examiner la maison Moët en raison de l'excellent état des sources (livres de compte et correspondances de Jean Remi Moët, dépouillées en intégralité pour le Directoire, soit + de 5.000 lettres) mais aussi à cause du rôle déjà joué par cette maison sous le Directoire dans le commerce des vins de champagne.

Après un premier examen systématique des livres de compte de la maison Moët, la première certitude concerne le nombre important des commissions dont le recouvrement n'est en effet pas effectif. Ainsi, celle-ci représente par exemple 64% en 1796 ; 52,1% en 1797 et 70% en 1798.

Au delà de la fluctuation, l'examen de ces trois années nous montre un retour inférieur à la moitié de la somme totale des ventes. En outre, il faut noter que ce sont les commissions effectuées lors des années où les ventes ont été les moins nombreuses qui sont le moins bien rentrées (1796 et 1798), et qu'à l'inverse les commissions effectuées lors des années plus favorables ont été mieux rentrées, comme en 1797 avec 45,7%. En contrôlant minutieusement le retour des créances, nous pouvons distinguer la part de l'argent rentré selon le pays. En 1796, un seul pays a dépassé les 50% de recouvrement : il s'agit de l'Allemagne, ce qui est particulièrement important eu égard à la part de ce marché pour la maison. NOTE colloque paris Fabrice Perron, « Les Allemands et le champagne de la fin du XVIIIe siècle au début du XIXe siècle : clientèles et représentants de commerce germaniques de deux maisons de négoce

marnaises, Moët et Clicquot », in « le Vin de Champagne : histoire d'une politique économique des origines à nos jours », colloque des 23 et 24 septembre 2005, Ircom, centre Roland Mousnier et Institut historique allemand (à paraître).

En 1797, c'est le cas de trois pays, l'Allemagne étant rejoint par la Prusse et l'Autriche. En 1798, l'Allemagne est à nouveau seul dans ce cas.

Tableau n°1 : Recouvrement des commissions de la clientèle étrangère passées à la maison Moët en 1796 selon le pays

Pays	Volume des ventes	Valeur des ventes (en livres)	Montant recouvert (en %)	Montant non recouvert (en %)
Allemagne	9300	27832,15	56,2	43,8
Autriche	360	1080	16,7	83,3
Prusse	5471	15504	33	67
Suisse	2200	5182	5,8	94,2
Villes étrangères annexées	1160	5492,5	51,2	48,8
total	18491	55090,6	43,6	56,4

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

Tableau n°2 : Recouvrement des commissions de la clientèle étrangère passées à la maison Moët en 1797 selon le pays

Pays	Volume des ventes	Valeur des ventes (en livres)	Montant recouvert (en %)	Montant non recouvert (en %)
Allemagne	25000	67793,75	63,4	36,6
Angleterre	340	1495	0	100
Autriche	1540	5033,25	86,5	13,5
Danemark	3824	11996	0	100
Irlande	1610	5490	0	100
Prusse	11070	41885,5	51,8	48,2
Russie	800	2400	0	100
Suisse	5000	12500	0	100
Villes étrangères annexées	3485	12476	37,4	62,6
total		161069,5	45,7	54,3

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

Tableau n°3 : Recouvrement des commissions de la clientèle étrangère passées à la maison Moët en 1798 selon le pays

Pays	Volume des ventes	Valeur des ventes	Montant recouvert (en %)	Montant non recouvert (en %)
------	-------------------	-------------------	--------------------------	------------------------------

		(en livres)		
Allemagne	11820	35634,25	59,3	40,7
Angleterre	60	270	0	100
Autriche	100	337,5	0	100
Danemark	300	862,6	0	100
Prusse	6130	19976	39,6	60,4
Suisse	1750	4200	0	100
Villes étrangères annexées	7365	23635,5	0	100
total		84915,85	34,2	65,8

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

2.2. Aspects qualitatifs

2.2.1. les marchands payent mieux !

Déterminer le recouvrement des commissions en fonction du statut est également problématique. Il faut pour cela bien identifier les clients ce qui suppose souvent de relativiser l'appellation d'emplois rencontrés. En outre, il n'est parfois mentionné que le lieu et le nom du client, qui ont heureusement pu être identifiés pour certains d'entre eux grâce à d'autres sources. Cependant, un constat s'impose : à l'exception des commissions passés par les clients de l'Allemagne en 1798, ou les particuliers payent respectivement davantage leurs commissions que les marchands ; ce sont les marchands qui s'acquittent mieux de leurs achats. Il semble donc plus pertinent pour Jean Remi Moët de faire du commerce avec d'autres maisons de commerce qu'avec des particuliers.

Tableau n°4 : Recouvrement des commissions de la clientèle étrangère passées à la maison Moët en 1796 selon le statut et le pays

statuts	Suisse		Allemagne		Prusse		Autriche		Villes étrangères annexées	
	montant recouvert (%)	montant non recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant non recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant non recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant non recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant non recouvert (%)
marchands	5,8	94,2	72,1	27,9	42,6	57,4	16,7	83,3	54,3	45,7
particuliers	0	0	34,7	65,3	6,3	93,7	0	0	31,6	68,4

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

Tableau n°5 : Recouvrement des commissions de la clientèle étrangère passées à la maison Moët en 1797 selon le statut et le pays

	Allemagne	Angleterre	Autriche	Danemark	Irlande	Prusse	Russie	Suisse	Villes étrangères annexées
statuts	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)
marchands	67,3	aucune commission	100	0	aucune commission	66,7	aucune commission	0	25,6
particuliers	59,4	0	86	aucune commission	0	37,7	0	aucune commission	65,7

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

Tableau n°6 : Recouvrement des commissions de la clientèle étrangère passées à la maison Moët en 1798 selon le statut et le pays

	Allemagne	Angleterre	Autriche	Danemark	Prusse	Suisse	Villes étrangères annexées
statuts	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)	montant recouvert (%)
marchands	54,3	aucune commission	aucune commission	aucune commission	46	0	0
particuliers	67,7	0	0	0	33,4	aucune commission	0

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

2.2.2. Le temps du règlement

Cette part du montant des commissions recouverte a également une durée qui suit une variation semblable à l'évolution des rentrées. Ainsi, dans les cas où nous pouvons effectuer des comparaisons ce qui est assez limité, les commissions passées en 1797 rentrent non seulement mieux qu'en 1796 mais aussi plus vite. En Allemagne, par exemple, la durée moyenne de règlement pour les commissions rentrées en intégralité (en mois) passe de 10,1 mois à 7,2 mois.

Tableau n°7 : Délai d'obtention du règlement des commissions recouvertes passées à la maison Moët en 1796, 1797, 1798

Pays	durée moyenne de règlement pour les commissions rentrées en intégralité (en mois) et passées en 1796	durée moyenne de règlement pour les commissions rentrées en intégralité (en mois) et passées en 1797	durée moyenne de règlement pour les commissions rentrées en intégralité (en mois) et passées en 1798
Allemagne	10,1	7,2	7,1
Angleterre	aucune commission passée	aucune commission rentrée en entier	aucune commission rentrée en entier
Autriche	14	8,8	aucune commission rentrée en entier
Danemark	aucune commission passée	aucune commission rentrée en entier	aucune commission rentrée en entier
Irlande	aucune commission passée	aucune commission rentrée en entier	aucune commission passée
Prusse	14	7,7	9,2
Russie		aucune commission rentrée en entier	aucune commission passée
Suisse	15	aucune commission rentrée en entier	aucune commission rentrée en entier
Villes étrangères annexées	9,67	7,2	aucune commission rentrée en entier

(sources : Arch. privées Moët et Chandon, 18 J 121 et 122)

2.3. Discussion au sujet de la vision de la réalité du recouvrement et du comportement du négociant

Il convient de s'interroger sur l'appréhension de la situation par le négociant et sur les incidences que cela entraîne sur son comportement. L'exemple de Jean Remi Moët nous permet de proposer des éclairages sur cette question grâce aux correspondances. Plusieurs sont ainsi les lettres où ce dernier souligne les retards de paiement. C'est même selon lui « le plus grand malheur qui puisse arriver en ce moment en France à une maison de commerce, le retard de ses paiements ». lettre à Henry Jacob Geiger le 7 août 1797 18J 507 f°166. Pour cela, Moët a une explication et un coupable : les circonstances. Ainsi, il dit à Denizeulle en mars 1798 que la « pénurie [d'argent] ne permet pas d'accorder d'aussi longs crédits qu'il voudrait bien et qu'il ferait dans des temps plus favorables ». 18J 507 F402 13 germinal 6. Même dénonciation de la conjoncture dans une lettre adressée le 19 août 1798 à son commis voyageur Jean Elie Geiger :

« Les circonstances sont devenues telles et l'argent est si rare que l'on s'en trouve encore heureux de s'en procurer par des marchandises ». 18 J 507 F° 512 et 513. C'est donc avec une grande attention que Moët s'attache à récupérer l'argent de ses commissions.

Quel « mode d'action » utiliser et pour quelle efficacité ?

Pour se faire, Jean Remi Moët a recours à plusieurs modes d'action. Le premier est bien sûr l'envoi de lettres de relance. Celles-ci peuvent concerner des commissions datant de plusieurs années. Ainsi dans une lettre adressée à Edwards de Londres le 23 juillet 1797, Moët rappelle « une facture de 180 bouteilles à 540 livres et de 720 bouteilles en mai 1792 à 2880 livres ». lettre 1768 ; 18 J 507 f°151 . Mais elles ne sont pas systématiques. Si nous examinons minutieusement les 103 commissions dont le montant n'est pas réglé pour 1796, nous constatons que seules 13 d'entre elles sont suivies de lettre de relance. Est-ce le signe que Moët ne souhaitait pas atteindre par cette forme tous ses débiteurs récalcitrants ? Nous examinerons dans notre thèse si ce comportement n'évolue pas pendant le Directoire. La réflexion (et la poursuite de ce travail) autour de la compréhension des comportements pourrait se faire ensuite en examinant attentivement les notions de confiance et de durée dans la relation unissant le négociant et le client. De multiples concepts sont alors en jeu : fidélité ; amitié ; satisfaction... Il est certain que Moët est partagé entre un souci de paiement rapide et une volonté d'accorder une certaine souplesse, réservé semble-t-il à des clients connus. S'il écrit à Bocking, par exemple, « espérer qu'il le dédommagera par un prompt paiement », lettre à bocking 22 octobre 1798 , 18 J508 F 21 , il a affirmé à Ratonis d'Orleans en parlant d'un possible nouveau débouché qu', 26 août 1798, 18 J 507 f° 518 « il faudra toujours accorder quelques délais pour le paiement au moins le temps nécessaire de l'arrivée de la marchandises chez l'étranger environ 3 mois ». La volonté de Moët porte cependant davantage sur les paiements immédiats comme il le précise à un commerçant parisien intéressé : « Nos conditions sont un paiement comptant, et nous accordons quelques mois de crédits ou sur assurance ou sur connaissance intime des personnes ». lettre à Mouchouse, Guernetot et compagnie 3 août 1797 18 j 507 F 160 . Ainsi, cette proximité ne l'empêche pas de relancer le restaurateur parisien Rose le 5 décembre 1799 en soulignant « vouloir bien avoir des égards et de la patience pour nos débiteurs

mais ne [pouvoir] souffrir qu'on en abuse parce que nous ne pouvons payer personne avec des promesses sans exécution ». Lettre 5 décembre 1799 à Rose 18J508 F333.

Ce qui est certain, en tout cas, c'est qu'en l'absence de règlements, Moët adopte un deuxième mode d'action consistant en la recherche d'un compromis. Les échanges avec Heyder et Jean Elie Geiger concernant le refus d'acquitter sa commission par Beelitz de Francfort sont particulièrement intéressants à ce propos. Celui-ci a commandé 800 bouteilles en septembre 1797 pour un coût de 2 400 livres et réglé le 24 mars 1798 la somme de 1 200 livres. Moët demande alors à Heyder de Francfort d'obtenir la somme manquante, ce que ce dernier ne réussit pas. Il écrit alors à Jean Elie Geiger et lui propose de soumettre à l'intéressé cette possibilité de compromis : « nous avons reçu une lettre de Heyder et compagnie à Francfort [qui nous apprend] la triste nouvelle que ce Beelitz ne veut absolument entendre à aucune composition, il redoit 1 200 livres et nous avons autorisé Heyder à traiter pour 1 000 livres. Il s'y refuse voici donc ce qu'il convient de faire dans cette affaire. Si Beelitz veut terminer pour 800 ce qui met son vin à 40 sols par bouteille à condition de nous rendre et sa confiance et ses commissions pour l'automne, nous y consentons ». La poursuite de la lecture de cette lettre nous renseigne sur le motif évoqué par le client débiteur. Il semblerait ainsi que ce soit en raison d'une insatisfaction sur la qualité du produit vendu ce que Moët réprovoque : « il doit savoir que ce sont les vins de champagne les meilleurs et les plus délicats qui sont les plus sujets à ces maladies qu'aucune puissance humaine ne peut prévoir ni empêcher ». NOTE sur je ay.

Fabrice Perron, « Pluri modalité des moyens de transports et commerce des vins de champagne sous le Directoire », in *Le Champagne. Regards croisés sur une identité en mutation*. Journée d'étude internationale, Aÿ, 20 octobre 2006, à paraître

Moët propose alors une solution de repli qu'est la reprise des vins en cas de non acceptation du compromis : « Dans le cas où Beelitz ne voudrait point entendre à cet accommodement, dites-lui que nous gardons le vin pour notre compte, à condition qu'il voudra consentir qu'il soit déposé dans sa cave, pour y rester sans qu'on le touche ni le déplace jusqu'à sa guérison, alors vous ferez retirer chaque bouteille des paniers et les ferez coucher dans sa cave l'une sur l'autre dans du sable ou en treillis sur des lattes. » note 19 août 1798 18 J 507 F° 512 et 513

Cette recherche de compromis ne suffisant pas forcément, Moët est alors parfois prêt à recourir à des moyens de pression plus importants. Cela peut passer par l'envoi d'un de ses contacts rencontrer le débiteur. C'est ce qu'il demande à Steiner et Schlosser dans une lettre à eux adressée le 10 octobre 1797 à Vienne : « Nous vous avons adresse par l'entremise de Geiger 180 bouteilles vins de champagne dont vous voudrez soigner bonne réception et les faire remettre au comte Rassoumovski ambassadeur russe de votre ville contre le remboursement de vos frais et celui des 720 livres montant de leur valeur. Nous avons bien donné facture à Rassoumovski et prié de vous en remettre le montant mais comme nous avons depuis appris que monsieur était un mauvais payeur, nous vous trouvons forcé de prendre les mesures nécessaires pour n'entrer en aucunes difficultés avec lui ». 18J 507 F 224

L'exemple des échanges avec Witzlow le jeune de Stettin est encore plus significatif de la volonté dont peut parfois manifester Moët pour se faire payer. Il lui écrit ainsi le 11 juillet 1798 « être forcé de reprendre notre correspondance pour obtenir le paiement légitime des 200 bouteilles qu'il a reçu de lui. Nous venons donc vous déclarer pour la dernière fois que si vous ne nous remettez promptement le paiement juste et légitime que vous nous devez nous saurons bien vous y contraindre impérieusement après vous y avoir forcé par le canal de notre ambassadeur auprès duquel nous sommes appuyés ainsi qu'auprès des ministres de votre souverain. Nous ferons imprimer votre procédé dans les gazettes publiques car il est honteux pour un honnête homme de prétendre enlever 200 bouteilles de vin de champagne pour 117 marcs 18 ce qui ne fait guère que 20 sols la bouteille ». Moët lui propose alors encore une solution de compromis tout en se montrant ferme sur ses exigences de paiement : « Nous voulons encore tenter avec vous la voie de conciliation en vous offrant de nous payer ces 200 bouteilles qu'au prix de 40 sols ce qui est un prix bien modique et au prix même vous avouez avoir payer dans le même temps d'autres vins, mais si vous refusez cet offre, nous prétendons et nous sommes certains de vous forcer à payer la totalité de notre facture et de vous faire honte publiquement d'un procédé indigne de vous. En France, même ou les assignats ont pris naissance en la loi en forçant le cours, personne n'oserait s'appuyer de ce privilège pour dérober à ses créanciers ce qu'ils doivent légitimement, c'est à dire la véritable valeur de ce qu'ils ont reçu ». 18 J 507 F°496

En guise de conclusion provisoire

Il n'est pas simple de répondre à la question : « les vins de champagne ont-ils été payés sous le Directoire ? » et ce travail présente les premiers résultats d'une investigation relative au recouvrement des commissions à travers l'exemple particulier de la maison Moët.

L'examen de cette période est généralement associé avec un déclin des ventes continu et persistant. Les données concernant l'exportation des vins de champagne et en particulier les données quantitatives que nous avons pu calculer concernant la maison Moët nous indiquent cependant qu'au moins cette image d'Epinal ne fait pas justice à ce secteur et à certains de ses acteurs qui manifestement démontrent une grande capacité d'adaptation face à une situation fort complexe.

Toutefois, en ce qui concerne le recouvrement, les premiers résultats obtenus semblent confirmer en effet la perception des contemporains : les montants des commissions sont en effet peu rentrées, même si celles-ci rentrent mieux lorsque la demande émane de marchands et plus vite lorsque la commande est passée lors d'une année favorable.