

Si l'Amérique du Nord est devenue depuis cinq siècles le partenaire privilégié du commerce régional, c'est avant tout grâce au sel de Brouage, qui a ouvert à la région très précocement les portes du Nouveau Monde, et aux vins et eaux-de-vie charentais, qui lui ont permis de s'y maintenir durablement

Par Mireille Tabare Photo Abdelkrim Kallouche

Des liens économiques cinq fois centenaires

« **A** l'orée du xvii^e siècle, à l'époque de Champlain et des premières expéditions réussies de colonisation en Nouvelle-France, l'activité commerciale entre l'actuelle région Poitou-Charentes et l'Amérique du Nord connaît depuis déjà un siècle un développement notable. La Rochelle s'impose comme le port privilégié de ces échanges et comme l'une des principales cités marchandes du littoral atlantique français », explique Mickaël Augeron, maître de conférences en histoire moderne et contemporaine à l'Université de La Rochelle.

Le premier mouvement régional d'expansion économique vers le Nouveau Monde prend effet au début du xvi^e siècle. Dès cette époque, des marins français traversent régulièrement l'Atlantique pour pêcher la morue sur les bancs de Terre-Neuve. Nombre de navires – normands, bretons, basques et même anglais – vien-

nent s'avitailler à La Rochelle avant d'entreprendre la traversée, en vin, lard et biscuits, et surtout en sel (pour la conservation du poisson). Rapidement, des négociants rochelais se lancent eux-mêmes dans le financement puis, dès 1530, dans l'armement d'expéditions de pêche vers Terre-Neuve. Dans la deuxième moitié du xvi^e siècle, la demande en poisson ne cesse de croître. La morue sous toutes ses formes – morue séchée, salée, huile de morue – est abondamment réexportée par les négociants rochelais tant vers la France que vers l'étranger. « *La présence du gisement de sel de Brouage représente, en termes géostratégiques, un atout économique incontestable et explique en grande partie l'essor et la fortune du port de La Rochelle, et son implication précoce dans l'activité de pêche à la morue* », souligne Mickaël Augeron. Une pêche qui ne peut être dissociée d'une autre activité, très anciennement pratiquée par les marins rochelais, dotée de réseaux et de puissants appuis, la piraterie – « *Il n'était pas rare que les pêcheurs de morue se transforment en pirates, si l'occasion se présentait !* » A la piraterie, s'ajoutent des opérations de contrebande avec les colonies ibériques et de troc avec les indigènes – troc de peaux en Amérique du Nord, de bois au Brésil.

Le troc de peaux et de fourrures avec les Amérindiens va connaître, parallèlement à l'essor de la pêche, un développement considérable au point de devenir une activité économique autonome, organisée à grande

Mickaël Augeron a codirigé avec Dominique Guillemet le livre *Champlain ou les portes du Nouveau Monde*, Geste éditions, 2004



Abdelkrim Kallouche



échelle, et très lucrative. Il semble que ces pratiques de troc aient pris de l'ampleur avec la multiplication des établissements temporaires de pêche sur les côtes du Nouveau Monde, pour le séchage de la morue. Même si les sources d'archives régionales sont assez pauvres sur le sujet, on sait que, dès 1560, des milliers de peaux «troquées» avec les indigènes par les navires de pêche rochelais transitaient chaque année par le port de La Rochelle, pour être ensuite soit réexportées, vers l'Europe du Nord notamment, soit directement traitées et transformées dans la région, en particulier par les chamoiseries niortaises. Dans les années 1580-1600, les arrivées de peaux et fourrures sont en constante augmentation, du fait, entre autres, de la hausse spectaculaire de la demande française et européenne, due à la vogue des chapeaux en feutre de castor.

«La Rochelle et la région ont su saisir très tôt l'opportunité commerciale d'une implantation durable en Amérique du Nord, explique Mickaël Augeron. Le port de La Rochelle bénéficie, dans cette entreprise, de nombreux atouts. Outre sa position avantageuse sur le littoral français, sa capacité à accueillir de très gros navires (qui mouillent en rade de la ville), son potentiel d'armement, sa fonction centrale d'avitaillement pour les expéditions outre-Atlantique, la ville abrite surtout une société dynamique et diversifiée en terme d'activités navales et commerciales. On y trouve quantité de marins expérimentés,

familiarisés avec les routes maritimes transatlantiques et les littoraux américains. C'est surtout une ville réputée pour ses puissantes capacités d'investissement, dotée d'une bourgeoisie riche et entreprenante et de réseaux commerciaux bien structurés, en lien avec l'arrière-pays, les grandes villes françaises, et toute l'Europe.» Après plusieurs tentatives avortées d'implantation en Nouvelle-France au xvi^e siècle, le projet colonisateur prend forme au xvii^e siècle, et se renforce sous l'impulsion de Richelieu. Progressivement les Français s'installent en Acadie, au Canada, puis en Louisiane. Dès la création du Canada, La Rochelle connaît une période d'expansion économique durable, grâce en particulier au quasi-monopole de fait qu'elle exerce sur le commerce avec la Nouvelle-France. Les peaux et fourrures constituent toujours le principal produit d'importation et le plus rentable. Les Rochelais importent également du Canada des huiles de poisson – utilisées notamment pour le tannage des peaux – et du poisson séché. Ils continuent à armer des navires pour la pêche hauturière. Au niveau des exportations, La Rochelle approvisionne les colonies en produits de consommation (principalement du sel, du vin et des eaux-de-vie), en armes, en outils et objets divers. «Il est difficile d'affirmer que tous ces produits provenaient du Poitou-Charentes, commente Mickaël Augeron. Ce qui est sûr, c'est qu'au xvii^e siècle, la région se mobi-

Trappeur et indiens devant leur camp, estampe de Jean-Adolf Bocquin, xix^e siècle, coll. musée du Nouveau Monde.

lise déjà en termes productifs pour approvisionner les colonies – il semble par exemple que La Chapelle-des-Pots, près de Saintes, exporte déjà vers la Nouvelle-France au *xvi^e* siècle – mais nous manquons de documents et d'études précises sur ce sujet. On sait en tous cas qu'au *xviii^e* siècle, le commerce avec le Canada et la Louisiane a représenté un débouché majeur pour les productions locales et une source d'enrichissement pour la région, avec toujours comme "produits-phares" le sel, le vin et les eaux-de-vie, mais aussi les farines du Poitou.»

On assiste toutefois durant cette période à une évolution des activités économiques régionales en Amérique du Nord. L'activité de pêche à Terre-Neuve décline au profit du commerce de pelleteries en provenance du Canada, et du commerce triangulaire avec Saint-Domingue.



Cruche à décor peint
xvi^e siècle,
atelier de La
Chapelle-des-Pots,
coll. musées de la
ville de Saintes

Jean-Yves Hugoniot – Musées de Saintes

La cession de la Louisiane à l'Espagne en 1762, puis la perte définitive du Canada en 1763, entraînent une crise profonde dans l'économie régionale, qui perd ainsi ses principaux débouchés commerciaux, mais surtout ses principales sources d'approvisionnement en peaux. Même si des pelleteries continuent à arriver à La Rochelle de la Louisiane, pendant une certaine période, et de l'Angleterre, qui prend alors la haute main sur ce trafic, la nouvelle donne géopolitique contraint la ville de La Rochelle et l'arrière-pays à réorienter leurs activités et à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement et de débouchés.

Avec l'indépendance des Etats-Unis, un nouveau marché s'ouvre, aux potentialités immenses. Une opportunité que saisissent les négociants picto-charentais dès

les années 1780 pour sortir de la crise provoquée par la perte du Canada, et principalement pour s'assurer une nouvelle source d'approvisionnement en peaux et fourrures. Les pelleteries américaines sont en effet bon marché et de bonne qualité, et les Américains, après leur rupture avec l'Angleterre, sont eux-mêmes à la recherche de nouveaux débouchés. Le marché américain semble également porteur pour les productions régionales, en particulier pour les eaux-de-vie. Rapidement, les commerçants rochelais cherchent à obtenir le monopole de la traite des peaux sur le territoire américain. D'autres produits intéressent également la région, comme l'huile de poisson, le tabac, le riz ou l'indigo.

La Révolution française, les guerres impériales, le blocus imposé par la flotte britannique et la perte de Saint-Domingue provoquent un déclin brutal des activités commerciales régionales. A partir des années 1810, on assiste à une reprise progressive des échanges transatlantiques, surtout les eaux-de-vie régionales. «Jusqu'à la fin du *xix^e* siècle, les Etats-Unis vont représenter un débouché privilégié pour les eaux-de-vie charentaises, en particulier pour le cognac, très prisé des Américains. Une part importante est également exportée, via Londres, vers le Canada. Cet atout économique constitue aussi une faiblesse : la région est devenue mono-exportatrice, et donc en grande partie tributaire du marché américain des eaux-de-vie. Par ailleurs, La Rochelle subit la concurrence de plus en plus vive de Bordeaux, et la montée en puissance, jusque dans la première moitié du *xx^e* siècle, du port fluvial de Tonnay-Charente, qui bénéficie de liens étroits avec les négociants du Cognaçais. Cette fragilité requiert sur le plan du développement régional de la part des négociants picto-charentais de mettre en œuvre une stratégie de diversification des échanges avec l'Amérique du Nord, en ciblant de nouveaux produits d'exportation et en élargissant les débouchés.»

Il faudra attendre 1890 et la construction d'un nouveau port en eaux profondes à La Pallice pour voir commencer à se concrétiser ces efforts de diversification.

Entre 1919 et 1937, le commerce avec les Amériques représente 30 % du trafic international du port de La Pallice. Les marchandises sont désormais transportées par des paquebots assurant des liaisons plus ou moins régulières. Sont importés des Etats-Unis et du Canada principalement du charbon, des céréales, de la viande de bœuf, du minerai de zinc et du brai. En retour, la région continue d'exporter essentiellement des vins et eaux-de-vie. L'activité de pêche hauturière subsiste, même si elle ne représente plus qu'un secteur marginal. Après un arrêt brutal des échanges transatlantiques pendant la durée de la Seconde Guerre mondiale, l'activité économique reprend de plus belle entre le Poitou-Charentes et l'Amérique du Nord sous l'impulsion

du plan Marshall et de la mise en place de l'OTAN, avec l'importation, dans un premier temps, de céréales et de houille – matériau stratégique pour la reconstruction – (en 1952, la zone Dollar représente près de 44 % des importations rochelaises en provenance de l'étranger), puis de produits pétroliers. A ce commerce, il faut ajouter le trafic important lié à l'approvisionnement des bases militaires américaines en Europe. Cette activité, qui a pris fin en 1966 avec le retrait de la France de l'OTAN, a contribué au développement des entreprises régionales et à la modernisation des infrastructures portuaires, ferroviaires et routières.

VERS LA MONDIALISATION

Dans les années 1970, avec le développement des échanges commerciaux régionaux vers l'Afrique, le Proche-Orient et l'Asie, le niveau du trafic avec l'Amérique du Nord diminue. On continue d'importer des produits pétroliers et des engrais en provenance des Etats-Unis, et du bois canadien. On importe également des équipements automobiles, de la pâte à papier, du papier, des cartons, des composants électroniques. Mais la valeur de ces échanges reste faible. En 2002, on évalue à 4,2 % la part des importations régionales en provenance des Etats-Unis. Quant à la part en provenance du Canada, elle est encore plus réduite.

Le secteur des exportations est plus florissant. *«Il a fallu attendre les années 1970 pour assister à une véritable diversification en terme d'offre de produits régionaux, et au développement de nouvelles activités économiques, souligne Mickaël Augeron Le Poitou-Charentes est ainsi devenu exportateur vers l'Amérique du Nord de moteurs (Leroy-Somer), de bateaux de plaisance (Dufour, Fontaine-Pajot), de matériel électrique et agricole. Les boissons et eaux-de-vie arrivent toujours en tête des produits exportés vers cette partie du monde. Les relations commerciales avec l'Amérique du Nord sont appelées à se développer. Il existe en Poitou-Charentes un fort potentiel de PME extrêmement dynamiques, qui ont su s'adapter rapidement à la nouvelle conjoncture internationale et profiter de la mondialisation en terme d'ouverture de marchés.»*

Au cours des dix dernières années, les échanges commerciaux avec les Etats-Unis ont pratiquement doublé. A l'orée du *xx^e siècle*, ce pays est devenu le principal client du Poitou-Charentes (17 % du montant des exportations régionales). De même, la stratégie commerciale régionale – faire du Québec un partenaire privilégié et s'en servir comme d'une ouverture sur le marché américain – a déjà porté ses fruits. Les exportations vers ce pays, même si elles demeurent de faible importance, ont progressé régulièrement depuis deux ans, grâce en particulier au pineau des Charentes, un produit fort apprécié de nos cousins québécois. ■

Grey Goose, la vodka américaine de Cognac

La coqueluche des bars branchés américains est une vodka fabriquée à Cognac. Tout a commencé en 1997, quand Sidney Frank Importing, une entreprise familiale d'importation de spiritueux basée à New Rochelle, non loin de New York, a demandé à la maison de cognac H. Mounier, dont elle distribue le pineau Reynac outre-Atlantique, de lui élaborer une vodka haut de gamme. «Le cognac est un des alcools les plus élaborés qui soient, et c'est notre savoir-faire de distillateurs qui les intéressait, explique Francis Barat, président du directoire de H. Mounier, émanation de la coopérative Unicoop. Après de nombreux essais, nous avons mis au point une vodka au style caractéristique.» Baptisée Grey Goose, la vodka made in Cognac, dont seul un discret drapeau français rappelle l'origine, est un succès fulgurant. Avec 1,5 million de caisses de 12 bouteilles vendues en 2003, elle figure au troisième rang des vodkas d'importation aux Etats-Unis, après la finlandaise Absolut et la russe Stolichnaya, qu'elle est d'ailleurs en voie de rattraper, et ses ventes progressent de 15 % à 20 % par an. Pour répondre à la demande, Sydney Franck a investi 10 millions de dollars dans une nouvelle unité de production et d'embouteillage de 5 000 m² à Gensac-la-Pallue, qui est entrée en service en

septembre 2003. La Grey Goose, qui est aujourd'hui déclinée en versions parfumées au citron, à l'orange et à la vanille, après les USA, est partie à la conquête du monde. Et elle en aura désormais les moyens, après le rachat, annoncé fin juin, de la marque par le géant mondial des spiritueux, Bacardi, qui serait de l'ordre de 2 milliards de dollars. Grâce à Grey Goose, Bacardi prend place sur le marché stratégique de la vodka avec l'ambition de faire de la vodka charentaise une marque mondiale, comme peuvent l'être Hennessy ou Absolut. Toujours ciblée haut de gamme, Grey Goose vise le marché des boutiques de luxe, des grands hôtels et des bars chics du monde entier. Depuis quelque temps, on peut aussi la trouver en France, où son prix est conforme à ses ambitions, de l'ordre de 35 euros la bouteille. Pour H. Mounier qui, outre le pineau Reynac, produit aussi le cognac Prince de Polignac et contrôle la maison de négoce bordelaise Calvet, la vodka représente aujourd'hui la moitié du chiffre d'affaires, et fait travailler une trentaine des cent salariés de l'entreprise.

Jean Roquecave