

## LES VIGNOBLES DE BORDEAUX ET DE PORTO, ÉTUDE COMPARÉE

En collaboration avec le Centre de Recherches sur la Vigne et le Vin (CERVIN) et dans le cadre de la Maison des Pays Ibériques dont il fait partie, le Centre d'Études Nord du Portugal-Aquitaine (CENPA) de Bordeaux et de Porto a développé depuis quelques années un programme de recherches comparatives dans le domaine viti-vinicole. Il s'agit de dégager les parallélismes, les convergences et les originalités des vignobles et des sociétés vinicoles de deux régions insérées dans des pays différents, ce qui peut leur permettre de mieux se situer par rapport à des références extérieures et de mieux profiter des expériences des autres; qu'il s'agisse de la connaissance de leur passé, de leurs structures actuelles, de leurs marchés ou de leurs problèmes d'adaptation.

Le choix s'est porté tout d'abord sur les deux vignobles de Porto et de Bordeaux, qui allient l'un et l'autre une production globale importante à une spécialisation dans des vins de grande qualité, destinés en partie à l'exportation. Les premiers résultats de cette étude, présentés ici à grands traits, portent sur les modes d'affirmation progressive des qualités, sur le mouvement coopératif et sur l'état actuel des marchés. Dans une seconde phase, ces angles de vue seront complétés par l'analyse systématique de l'évolution des ventes et des structures de la commercialisation; avant qu'un élargissement ne permette de prendre en considération l'ensemble des autres vignobles des deux régions, plus spécifiquement tournés vers les marchés intérieurs.

Bordeaux, Porto: deux noms de grandes villes qui, fait assez rare dans la géographie viticole, désignent deux produits universellement réputés. Certes, d'autres cités ont eu ce privilège de baptiser des boissons incomparables, comme Cognac ou Jerez; mais ce ne sont que des villes encore modestes, qui restent fondues dans leurs terroirs dont elles ne sont guère que l'émanation. Bordeaux et Porto par contre, qui ont pris un essor décisif grâce au développement des vignobles qui portent leur nom, ont su aussi devenir de véritables métropoles aux fonctions multiples, dans lesquelles l'activité du vin pèse maintenant moins que le rôle administratif, commercial, culturel ou même industriel. Elles conservent néanmoins le contrôle de leurs vignobles, par l'intermédiaire des organismes professionnels qui y siègent et des maisons de négoce qui y sont installées. Au demeurant, c'est bien ce négoce, et en particulier celui des Britanniques, qui a créé l'un et l'autre produit, suscité le développement des deux zones viticoles et assuré la diffusion de leurs vins dans le monde entier.

## 1. L'AFFIRMATION PROGRESSIVE DE LA NOTION DE QUALITÉ

L'initiative anglaise a été déterminante. Pour s'être passée à des époques différentes, elle n'a pas moins eu lieu dans des circonstances comparables pour les deux vignobles; et, dans les deux cas, elle n'est explicable

qu'en tenant compte de la conjoncture européenne dans son ensemble (politique, militaire et économique).

En arrivant à Bordeaux au XII<sup>e</sup> siècle comme à Porto à la fin du XVII<sup>e</sup>, les Anglais n'ont évidemment pas trouvé terre vierge. C'est précisément l'existence de productions viticoles importantes qui les y a attiré, et donc la possibilité de s'approvisionner aisément en une boisson dont les Iles Britanniques manquaient tout à fait. Cela a coïncidé avec deux périodes pendant lesquelles la flotte marchande anglaise avait effectivement la maîtrise des routes commerciales océaniques. Et il y a lien plus étroit encore: c'est en quelque sorte en réaction contre leur première création bordelaise que les Anglais ont suscité le développement, au Nord du Portugal, d'une région viticole de substitution, certes pour des raisons d'opportunité commerciale, mais aussi en fonction de l'environnement diplomatique et même culturel, dans la mesure où l'évolution du goût est un fait culturel.

Opportunité commerciale: quand la France de Colbert a cherché à se dégager d'une dépendance économique trop étroite par rapport à l'étranger et surtout par rapport au commerce britannique, celui-ci a eu tout intérêt à contourner l'obstacle français et, pour conserver son rôle dominant dans les échanges internationaux, à prendre une part croissante dans la maîtrise des produits venant du Nouveau Monde. La renaissance en 1640 d'un empire portugais indépendant de l'Espagne ne lui permettait plus d'intervenir directement au Brésil. Il a su alors laisser aux marchands portugais les risques d'amener à Lisbonne, Setúbal, Porto et Viana l'or et le sucre de cet Eldorado, pour venir en prendre lui-même livraison dans ces ports portugais et en organiser à son bénéfice la redistribution européenne. Il trouvait par la même occasion dans le monde lusitanien des deux rives de l'Atlantique d'intéressants débouchés pour ses produits manufacturés, surtout textiles et métallurgiques, qui avaient plus de mal à se vendre dans une Europe continentale de plus en plus productrice et protectionniste. Tout naturellement, les importations de vins portugais sont ainsi venues prendre leur place sur des routes maritimes déjà solidement établies, d'abord comme activité complémentaire de maisons de négoce essentiellement anglaises, puis peu à peu, pour nombre d'entre elles, comme une véritable spécialisation.

Mais opportunité diplomatique aussi. Il n'était plus possible de compter sur un approvisionnement régulier de la Grande-Bretagne en vins d'Aquitaine à partir du moment où des conflits incessants entre France et Angleterre multipliaient les obstacles à la liberté de commerce. Pour les deux parties, le vin a même constitué une arme: la France refusait à l'Angleterre de continuer à être son fournisseur privilégié, et l'Angleterre donnait par mesure de rétorsion d'importants avantages douaniers aux pays producteurs concurrents. A cet égard, le fameux traité de Methuen, en 1703, n'a été que l'aboutissement d'un conflit franco-anglais qui durait alors depuis une trentaine d'années; et, plus qu'un revirement diplomatique et commercial, il a surtout consacré un état de fait progressivement

mis en place durant les guerres ouvertes ou larvées de la fin du règne de Louis XIV.

Mais c'est aussi qu'une telle mutation était rendue possible par l'évolution du goût du consommateur, qui avait découvert l'avantage de vins méridionaux plus puissants que le traditionnel «clairet» bordelais; vins méridionaux que le Portugal, désormais fidèle allié de l'Angleterre, pouvait lui proposer aussi aisément que l'Espagne, mais sans que la puissance du pays fournisseur porte ombrage à la politique britannique, comme avaient pu le faire le trône des Habsbourg et celui des Bourbon.

La présence anglaise dans le négoce vinicole bordelais ne s'est pas limitée à l'ère de l'occupation territoriale (1152-1453); elle a survécu aux vicissitudes des relations politiques entre les deux pays. De même, la colonie des marchands anglais de Porto, la «Feitoria», n'a pas fermé ses portes avec la fin des grands conflits continentaux du XVIII<sup>e</sup> siècle et le congrès de Vienne, malgré l'essor de relations commerciales multiples et les progrès du libre-échange qui ont caractérisé les débuts de l'économie moderne, au XIX<sup>e</sup> siècle. Dans les deux cas, la marque du négoce anglais dans l'économie et la société viticoles régionales est encore très sensible aujourd'hui. C'est qu'après avoir solidement mis en place les fondements de ces deux grandes régions de production, ce sont toujours les Anglais — négociants et consommateurs — qui sont en bonne partie responsables de la naissance des grands vins actuels. Et, cette fois, le processus a été historiquement parallèle.

Le développement économique anglais a permis l'apparition, à côté d'un prolétariat ouvrier nombreux, constituant un débouché assuré pour les vins courants, d'une classe aisée assez étoffée et d'une classe moyenne peu à peu aspirée vers le haut, cherchant à en imiter le mode de vie et de consommation. C'est de ce nouvel espace social qu'est née une demande accrue de vins de qualité supérieure; demande à laquelle, à partir du XVIII<sup>e</sup> siècle, les vins de Bordeaux comme ceux de Porto ont été appelés à répondre.

Cette définition progressive de vins de grande valeur s'est faite sur les mêmes bases, bien que les conditions sociales, techniques et œnologiques aient conduit à des réponses adaptées de part et d'autre.

A Bordeaux comme à Porto, les tonneaux de chêne dit «lithuanien» — en tout cas en provenance de l'Europe du Nord —, au bois plus dense et de meilleure qualité pour la garde, ont alors supplanté les productions locales (Limousin, Beiras, Trás-os-Montes), d'autant qu'ils constituaient pour les flottes marchandes anglaises, mais aussi hollandaises, d'excellents frets de retour. La mise en bouteilles sur le lieu de livraison puis, de plus en plus, à l'origine, s'est aussi généralisée dans les deux cas, selon un mouvement progressif qui s'est accéléré au cours du XIX<sup>e</sup> siècle et qui se poursuit encore. De même s'est peu à peu renforcé l'attachement, jusqu'alors modeste, aux vins vieux; d'où un intérêt croissant pour les soins apportés à la vinification, aux conditions d'entrepôt et de conservation, pour une garde sans cesse allongée. Parallèlement se sont donc affirmées les notions de «millésime» en Bordelais et de «vintage» pour le Porto,

à partir des années 1820 et surtout 1840-1850. Mise en bouteille et dates qu'ont pu alors, à l'aval, certifier l'utilisation d'étiquettes, garantissant à la fois la provenance et la responsabilité du négociant (à partir, là aussi, des débuts du siècle dernier); tandis que, en amont, les conditions techniques de la production faisaient l'objet d'attentions toujours plus grandes, avec la sélection des terroirs (graves en Gironde, schistes dans le Haut Douro), des cépages, des modes de préparation du sol, de conduite, de taille et de traitement. Tout cela a conduit dans les deux cas les négo-

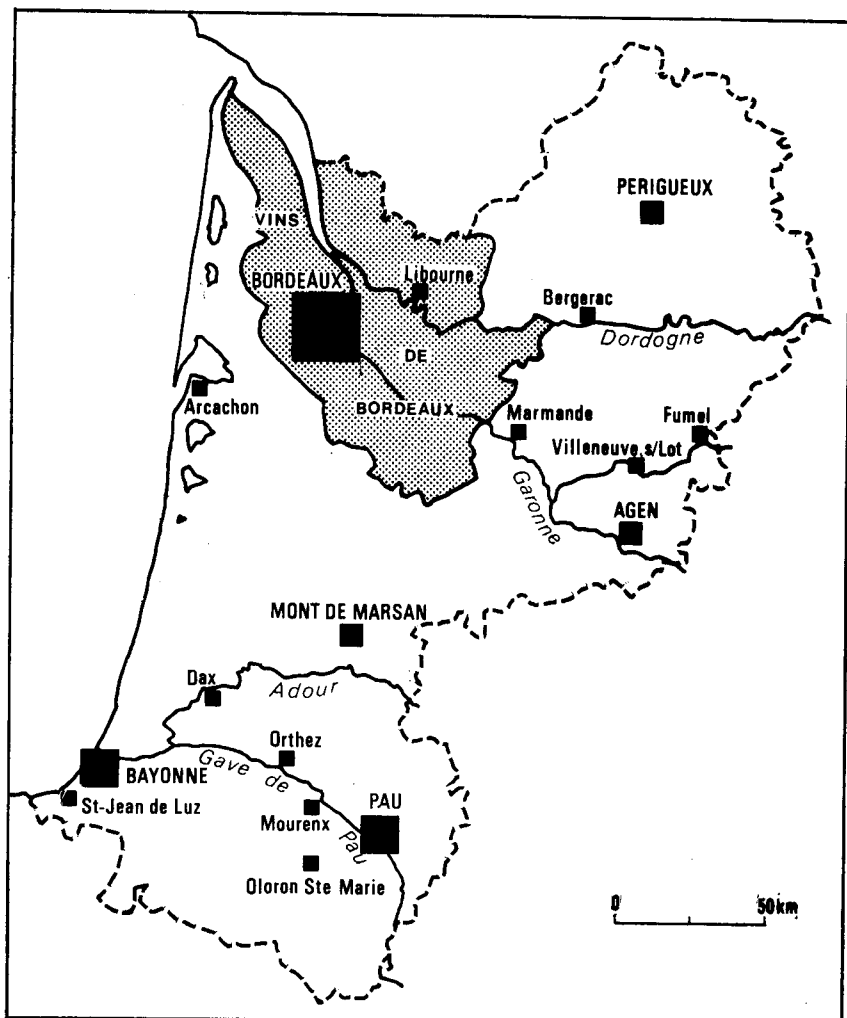


Fig. 1 — Les principaux pôles urbains et les grands vignobles d'Aquitaine.

ciants — mais plus précocement en Bordelais, le handicap de la distance entre ville et vignoble n'y étant pas aussi marqué — à s'engager eux-mêmes directement dans la production.

Par contre, le processus de contrôle d'une qualité toujours plus rigoureuse n'a pas été identique, ce qui reflète logiquement des environnements très divers. En Bordelais où le vignoble jouxte la ville (fig. 1), il n'y a jamais de césure aussi nette entre production et négoce que dans le cas du vin de Porto, où les maisons de commerce implantées dans la ville ont toujours contrôlé dans sa quasi-totalité l'écoulement d'une récolte issue de l'intérieur des terres, d'un vignoble physiquement éloigné du port (fig. 2). Par ailleurs, l'évolution y a beaucoup plus été le fait des professions concernées elles-mêmes et des lois du marché que, comme au Portugal, le résultat d'une intervention déterminante et vigoureuse des pouvoirs publics. Ainsi, le célèbre classement des crus bordelais de 1855 a été fait par les représentants du commerce girondin et la définition progressive de terroirs, de plus en plus affinés depuis un siècle, est le résultat d'une concertation interprofessionnelle, où l'Etat joue surtout un rôle d'arbitre. Par contre, si le vignoble du Haut Douro a été le premier au monde à faire l'objet d'une délimitation spatiale très précise, accompagnée d'une longue série de contraintes, c'est l'Etat qui l'a imposée, et parfois durement (1755-1761). Depuis lors, c'est toujours vers lui que se sont tournés les partenaires de la production et du commerce en temps de crise, et c'est toujours lui qui exerce, à travers l'Institut du Vin de Porto et la «Casa do Douro», l'essentiel d'un contrôle très encadré et très strict. Alors qu'en Gironde c'est d'abord de la profession, à travers le Comité Interprofessionnel du Vin de Bordeaux, et donc d'une auto-surveillance, que relève la sécurité d'appellations que l'Etat ne garantit qu'en dernier recours.

De même, c'est sans doute l'isolement du vignoble du Haut Douro par rapport aux grands centres urbains qui, faute d'alternative au niveau de l'emploi autre que l'émigration, y a permis plus longtemps de maintenir les techniques de travail ancestrales à base d'une abondante main-d'œuvre bon marché, permanente ou temporaire; alors qu'en Bordelais la mécanisation a été beaucoup plus précoce. Cependant la nature a évidemment son rôle à ce point de vue, les pentes abruptes du Douro n'ayant pu avancer que progressivement dans cette voie, en surmontant des difficultés que n'ont pas connu les domaines peu accidentés des rives de la Gironde et de ses deux fleuves.

Mais il y a aussi le poids de l'histoire. Le succès des vins de Porto est d'abord venu de leur puissance et s'est trouvé, plus exclusivement encore qu'à Bordeaux, directement dépendant de l'exportation par mer, sur de plus longues distances. C'est peut-être pour cela que, s'agissant à l'origine dans les deux régions de produits de même nature, ils ont progressivement pris des caractéristiques résolument différentes. L'adjonction d'eau-de-vie au moût, ou «mutage», sans doute pratiquée à Porto dès le début des exportations systématiques ou du moins dès le début du XVIII<sup>e</sup> siècle, avait d'abord un but de stabilisation et de conservation; elle

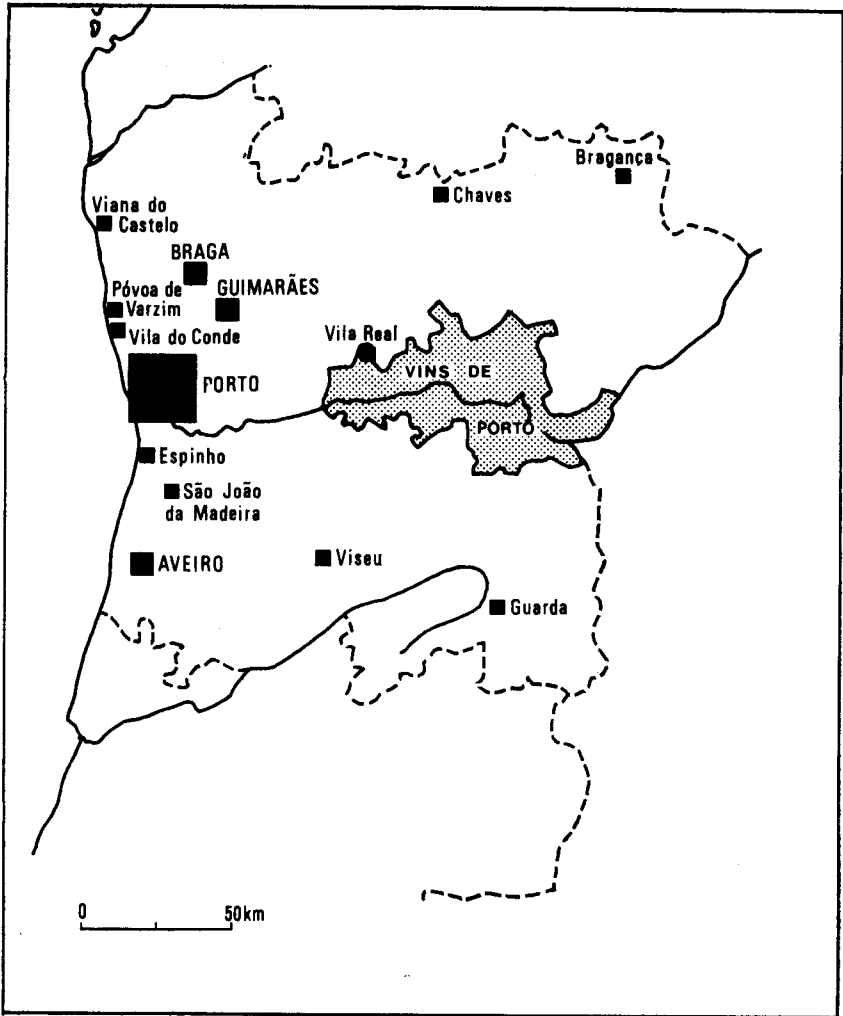


Fig. 2 — Les principaux pôles urbains et les grands vignobles du Nord du Portugal.

est restée modeste jusque vers 1820. Il a fallu alors des récoltes de qualité exceptionnelle pour que l'on tente d'en retrouver la générosité de façon désormais régulière, ce qui a été rendu possible par un mutage beaucoup plus important, passant progressivement d'une vingtaine à une centaine de litres d'eau-de-vie par tonneau («pipa») de 550 litres au cours du siècle dernier, pour se maintenir depuis lors à ce niveau. C'est également cette recherche d'un produit stable d'une année à l'autre, malgré les variations

climatiques et les diversités du terroir (pentes, expositions, altitudes, cépages...) qui a conduit à l'orientation généralisée des vins de Porto vers la réalisation de mélanges complexes, les «blends», qui constituent aujourd'hui l'essentiel de leur production; alors que le Bordelais allait au contraire vers une définition de plus en plus fine de crus et de «châteaux» à la localisation géographique très précise. Dans un même cadre de régions d'origine contrôlée, il y a donc, dans un cas, spécificité du lieu de provenance et, dans l'autre, spécificité du mélange, deux modes aussi différents l'un de l'autre qu'également rigoureux.

Les vins de Bordeaux et de Porto sont aujourd'hui constitués de gammes de produits complètes et complexes, aux normes soigneusement définies et qui offrent au consommateur deux larges éventails de vins dont la haute qualité est universellement reconnue, parfaitement complémentaires. Nés du commerce et du marché anglais, précocement orientés vers un haut de gamme sans cesse affiné, ces grands vins se sont vu imposer définitivement dans les deux cas le nom de leurs ports d'expédition et n'ont plus grand chose à voir avec les rustiques boissons originelles dont ils sont issus. C'est en visant d'abord l'élite de la clientèle urbaine du monde entier que les vins de Gascogne sont devenus vins de Bordeaux et les vins du Douro vins de Porto.

## 2. SUCCÈS ET LIMITES DU MOUVEMENT COOPÉRATIF

Les premières caves coopératives sont apparues plus tôt en Bordelais (1931) que dans le Haut Douro (1950) mais, dans les deux cas, de façon bien tardive par rapport aux autres vignobles des deux pays, Languedoc ou Ribatejo: c'est qu'en zones de crus de grande renommée la notion de coopérative, donc de fusion de moûts d'origines diverses sans choix préalable du négoce, ne semblait pas aisément adaptable.

Par ailleurs, ces premières caves sont apparues dans des contextes géographiques, économiques, sociaux et surtout politiques tout à fait différents. En Bordelais, on était plongé dans la crise économique mondiale des années trente; d'importants volumes de vin ne trouvaient pas preneur à prix acceptable. Au Portugal, il fallait, dans les années 1950-1960, se mouler dans le cadre corporatif voulu, organisé et étroitement contrôlé par l'Etat. Cela explique que l'initiative y soit venue d'en haut, du pouvoir politique central, alors qu'en Gironde elle est venue de la base, des viticulteurs eux-mêmes.

Ces différences fondamentales de conjoncture font que les buts recherchés à l'origine n'aient pas été les mêmes. En Bordelais, on a cherché à se passer d'un négoce considéré comme un intermédiaire coûteux et donc peut-être inutile; alors que dans le Douro, il s'agissait, plus modestement, de faciliter les opérations techniques de la vinification et d'augmenter la qualité générale du produit de base.

Malgré tout, dans les deux cas, la coopération s'est en principe adressée plutôt aux petits producteurs qu'aux grands et a cherché à remédier aux inconvénients d'un morcellement très poussé de la production:

l'exploitation viticole moyenne du Bordelais ne dépasse pas 3 hectares et celle du Haut Douro n'atteint même pas 1 hectare. C'est ce qui explique un succès rapide, puisque la soixantaine de caves de la Gironde sont apparues en moins d'une vingtaine d'années et les 24 caves du Haut Douro en quinze ans seulement.

Autre point comparable, la coopération a surgi et réussi en dehors des régions de grande propriété: pour Bordeaux, c'est surtout l'Entre-Deux-Mers, le Libournais et le Blayais; pour le Douro, les versants des vallées secondaires, plus que la bordure même du fleuve ou que les environs immédiats des domaines prestigieux, les «quintas» proches de Régua et de Pinhão. Encore que les caves ont tout de même su se tailler une place non négligeable pour les petits et moyens producteurs insérés entre les grands domaines, comme en Cima Corgo, en Médoc ou à Saint-Emilion.

Ceci dit, les structures d'ensemble de chaque vignoble se reflètent logiquement dans le mode de vie coopérative. Dans le Douro, par rapport à une masse de producteurs de très petite taille, les coopérateurs sont plutôt au-dessus de la moyenne, avec 62 hectolitres en moyenne en 1975 contre 35 pour les non-coopérateurs. Et pourtant la coopération y apparaît globalement beaucoup plus populaire, dans les deux sens du mot, qu'en Gironde, puisque, pour un nombre équivalent de producteurs et d'adhérents aux caves dans les deux régions (respectivement de l'ordre de 30 000 et de 7500), les adhérents du Haut Douro sont répartis entre un nombre de caves deux à trois fois plus faible: chaque cave y a donc un nombre moyen d'associés deux à trois fois plus élevé. Mais en même temps, les coopératives du Haut Douro ont une capacité de cuverie nettement plus faible que celles de Gironde, non seulement globale (0,7 million d'hectolitres contre 2,8), mais même en moyenne par cave (27 500 hectolitres contre 46 700). C'est que les apports de chaque adhérent sont, eux aussi, bien plus modestes. La coopération viti-vinicole du Haut Douro tient encore en somme de l'artisanat, quand celle de la Gironde est entrée dans l'ère agro-industrielle.

Malgré ces limites, le succès de cette coopération dans les deux vignobles a été assez net pour que les ouvertures, puis les agrandissements se soient succédé sans interruption. Son poids économique et social s'est donc sensiblement renforcé, avant de se stabiliser quelque peu aujourd'hui à des paliers à peu près analogues: 25 % des récoltants dans le Haut Douro pour 37 % du volume produit; 31 % des récoltants en Gironde pour 27 % de la récolte. Les coopérateurs du Douro produisent donc en moyenne moins que leurs homologues girondins, mais occupent dans leur propre vignoble une position relative plus élevée.

Dans les deux cas, la coopération a contribué de façon décisive à l'amélioration des conditions générales de vinification, voire même de viticulture; et, finalement, le négoce y a trouvé son compte, même si lui a échappé ainsi une part du contrôle du vignoble et si, dans le même temps, les progrès techniques ont été souvent plus spectaculaires encore dans les domaines indépendants de plus grande taille. Par ailleurs, la coopération a favorisé dans ces pays à forte tradition individualiste une



saine habitude de travailler, de gérer et de prévoir ensemble, sans perte d'autonomie.

La coopération n'a pas éliminé le négoce, bien au contraire. Elle ne le concurrence toujours pas sur les produits de qualité supérieure et joue surtout un rôle de régularisation de la qualité, de l'écoulement et des prix d'une masse de vins dont le commerce a besoin. La différence majeure entre les deux régions tient plutôt à ce que, en Bordelais, le mouvement associatif a cherché avec plus de ténacité, surtout à ses origines, et en tout cas a plus souvent réussi à commercialiser directement sa production. Mais cela tient d'abord aux différences fondamentales de structure des deux vignobles. En Bordelais, la coopération peut jouer un rôle indépendant dans une hiérarchie complète et complexe de vins de qualité de même nature; et elle a effectivement trouvé un rôle important à jouer au niveau des vins d'appellation générale, comme «Bordeaux» et «Bordeaux supérieur». Dans le Douro, il y a au contraire deux produits de nature tout à fait différente, et pour lesquels les modes d'intervention du système coopératif ne sont pas du tout comparables: les vins «mutés» dits «de Porto» ne peuvent encore à ce jour être commercialisés, à de très rares exceptions près, qu'à partir des chais du négoce installés dans l'«Entrepôt unique et privatif» délimité par la loi à Vila Nova de Gaia, face à Porto; ce qui limite très étroitement la liberté d'intervention des producteurs, coopérateurs ou indépendants. Au contraire, ceux-ci ont les coudées beaucoup plus franches pour les vins de table, soit la moitié de la vendange régionale. Mais, dans les faits, ces vins sont loin d'être aussi prestigieux et leur commercialisation pose bien d'autres problèmes.

C'est ce qui explique sans doute que les coopératives girondines aient amorcé depuis longtemps des rapprochements importants, à peine esquissés dans le Haut Douro, et en arrivent maintenant à constituer un mouvement coordonné de grande envergure. La moindre cohésion du coopérativisme dans la région du vin de Porto ne doit donc pas apparaître comme un phénomène de retard, mais plutôt comme le reflet d'un système de production et d'un encadrement juridique différents, où les réponses à trouver aux défis contemporains sont certainement plus délicates.

### 3. LES MARCHÉS ACTUELS

En 1982, le volume global de la production viticole de la Région délimitée du Douro s'est élevé à 1,3 million d'hectolitres et celui du département de la Gironde à 5,9 millions. Cette évidente différence de taille est plus marquée encore si l'on ne retient, pour Porto, que les vins «mutés» (47 % de la production régionale cette même année) et, pour Bordeaux, que les vins d'appellation contrôlée (les quatre cinquièmes de la vendange).

Pourtant, la présence sur le marché de ces deux produits présente de fortes ressemblances. Le marché national portugais a absorbé 12 % des vins de Porto en 1982; mais si l'on ajoute qu'il est resté à peu près

seul destinataire du vin non muté de la région, on peut constater qu'il a représenté un peu moins des deux tiers de la commercialisation totale des vins issus du Haut Douro, soit une proportion sensiblement égale à celle du marché français pour les vins de Bordeaux.

La prise en compte du total vinicole produit atténué également très fortement une autre différence essentielle dans la commercialisation de ces vins: en Bordelais, à côté d'une présence toujours dominante du négoce urbain, les récoltants eux-mêmes et les coopératives livrent de plus en plus directement au consommateur ou au détaillant, et se lancent même dans l'exportation. A Porto par contre, seuls les négociants de l'Entrepôt de Vila Nova de Gaia livrent à la vente du vin «de Porto», muté; mais les producteurs et surtout les coopératives jouent un rôle bien plus important dans le Haut Douro pour ce qui est du vin de table, auquel ces mêmes négociants s'intéressent assez rarement.

Les types de vins de Bordeaux commercialisés en France comme à l'étranger sont toujours très variés, mais la tendance récente joue en faveur des vins rouges, et notamment des grandes appellations du Médoc et du Libournais. Elle s'accompagne au niveau des exportations d'une mise en bouteilles de vins millésimés de plus en plus importante, puisqu'il s'agit maintenant des trois quarts des ventes à l'étranger. La tendance est la même à Porto, avec 62 % des exportations en 1982 faites en bouteilles; ce taux est en progression continue, alors même qu'il s'agit en grande majorité (hormis, à 2 % d'appellations de haut de gamme, comme les «vintages») d'un produit de qualité beaucoup plus homogène.

L'étude par clients montre aussi d'étonnants parallélismes. Dans les deux cas, les marchés se sont élargis à des pays de plus en plus nombreux, plus d'une centaine désormais; mais l'essentiel des ventes reste concentré sur un petit nombre. Ainsi, pour Porto, 92 % des exportations se sont faites en 1982 vers la seule C.E.E., et 40 % vers la France; alors que, pour Bordeaux, 96 % d'entre elles sont destinées à 12 pays seulement.

C'est pourtant là que, finalement, se situe la différence essentielle: bien plus que le Porto, les Bordeaux ont réussi à pénétrer les importants marchés nord-américain et japonais, à côté de la clientèle traditionnelle du Benelux, de l'Allemagne et des pays scandinaves; et si le Porto a mieux percé en Europe latine et orientale, les perspectives de ces marchés ne paraissent pas aussi prometteuses à brève échéance<sup>(1)</sup>.

FRANÇOIS GUICHARD  
PHILIPPE ROUDIÉ

---

<sup>(1)</sup> La présentation détaillée des résultats de cette recherche, incluant notes et références bibliographiques, vient de faire l'objet de la publication d'un ouvrage intitulé *Vins, vignerons et coopérateurs de Bordeaux et de Porto (Études viticoles franco-portugaises, tome 1, Editions du C. N. R. S., Paris, 1985, 138 p., 160 francs français. Le tome 2 est en préparation.*