

En 1882, Philibert Ferraud

Natif de Régnio où il était régisseur, Philibert arrive à Belleville pour créer sa maison de négoce. A cette époque les vins quittaient le vignoble dans des "pièces" (fût traditionnel de 215 litres) sur des chars à bœufs. Les vins étaient expédiés ensuite, depuis nos caves toujours en fûts, par bateaux (des péniches), puis par le chemin de fer.

En 1890, Tony Ferraud

Il rejoignit son père pour contribuer au développement du négoce. La clientèle était locale jusqu'à Lyon, des expéditions partant déjà sur Paris.

Voici l'histoire du cheminement et de l'acheminement d'une commande il y a ...cent ans !:

Pour passer sa commande le client écrivait une lettre manuscrite avec la calligraphie des pleins et des déliés. Une semaine s'écoulait pour la recevoir à Belleville. Philibert ou Tony montait en propriété pour choisir des échantillons. Ceux-ci étaient postés. Une autre semaine s'écoulait. Le client après avoir laissé reposer les vins quelques jours, les dégustait, donnait son choix, ses convenances sur les prix par un nouveau

courrier en tout une bonne dizaine de jours. Au reçu de la lettre, après négociation du prix avec l'acheteur, il fallait soutirer le vin en propriété et l'amener par char à bœufs ou à chevaux à Belleville. Encore une bonne semaine s'était écoulée.

Puis par les mêmes moyens ou par péniches s'ils montaient sur Paris, les fûts étaient acheminés chez le client. Dans le premier cas il s'agissait de « plusieurs jours » dans le second de « quelques semaines ».

Il s'écoulait donc entre 5 et 8 semaines entre la commande et la réception des vins par son destinataire...

Tony Ferraud a 41 ans en 1914, au début de la grande guerre. Il est mobilisé dans la « territoriale » et a pu rester à proximité durant celle-ci.

On peut supposer qu'il a pu suivre ses affaires partiellement, son fils Antoine ayant pendant cette période de 14 à 18 ans.

Après cette guerre, le commerce continua, aucune évolution notable ne s'étant produite dans notre profession sur le plan technique sinon les transports automobiles qui commençaient à offrir d'autres possibilités pour expédier.

En 1914, Antoine Ferraud

A 14 ans il entra dans la maison au début de la guerre. Il succéda à son père dans les années 30, période durant laquelle il aborda le marché parisien avec un certain succès puisqu'en 1939, il avait environ 700 clients dans la capitale. Il s'agissait essentiellement de « bistrots » dont un certain nombre étaient des « bougnats » (Auvergnats, venus du centre de la France à Paris tenter leur chance et qui pratiquaient en parallèle l'activité du bistrot et celle de livreur de charbon).

A son tour, il partit en 1939 à la guerre. Jusqu'en 1944, les affaires furent sérieusement mises en veilleuse, rationnement des vins, puis la ligne de démarcation coupa la France en deux.

A la libération, la situation était désastreuse. Antoine Ferraud ayant perdu 3000 fûts en zone nord occupée. Les gens manquant de tout s'en étaient servi pour se chauffer...Il était ruiné et fut très aidé par les patrons des bistrots des halles de Paris avec lesquels il reprit des relations confiantes et réconfortantes. Pendant la guerre Antoine Ferraud fut maire de la commune de Belleville, défendant ses habitants très souvent au péril de sa vie. Cette période laissa des traces sur sa santé. Il arriva à les surmonter grâce à son courage et à sa compétence exceptionnels. Il tint la maison jusqu'en 1954 et y resta jusqu'en 1960 apportant comme chacune des générations Ferraud, son expérience à la génération montante.

En 1948, Pierre Ferraud

À la sortie de la guerre, il assiste son père, pour remettre l'entreprise sur les rails. On retrouve à cette époque des livraisons vers nos voisins Suisses. Vers 1962 il effectue les premières mises en bouteilles. Les bonnes journées il était réalisé 800 bouteilles. Tout était manuel, le bouchage, la cire sur les goulots, l'étiquette posée à la main. L'emballage de paille (le paillon) pour protéger de la casse les bouteilles livrées en plateau de bois. À cette époque en parallèle subsistait en activité principale les ventes en fûts.

1967 : Construction d'un bâtiment pour le stockage et la mise en bouteilles. De plus en plus cette forme de vente permet d'aller de plus en plus loin, Suisse, Belgique, Allemagne, Angleterre pour quelques expéditions. La bouteille offre l'avantage d'une meilleure conservation. Grâce à la capsule congé les vins peuvent circuler facilement sans démarche administrative supplémentaire, le transport en est facilité.

1977 : Une nouvelle construction se justifie par la place que prennent les ventes de bouteilles et leur stockage. Apparaît depuis quelques années un phénomène dont on ne devine pas encore l'ampleur mais qui va exister grâce à la mise en commun de toutes les forces d'une région, le Beaujolais nouveau.

En 1980, Jean-Michel Ferraud

En 1986, Yves-Dominique Ferraud

Les techniques de transports et de communication ont évoluées. Les nouvelles technologies nous permettent d'être à l'écoute du plus grand nombre, des plus proches au plus éloignés. Les containers sur les bateaux permettent d'expédier rapidement sur d'autres continents.

L'avion offre à la maison Ferraud d'être présente pour les Beaujolais nouveaux le 3ème jeudi de novembre sur une quarantaine de pays dans le monde.

Ensuite, toutes les appellations du Beaujolais et Mâconnais sur les deux hémisphères sont proposées tout au long des saisons dans les contenants les plus divers, traditionnels, bouteilles, ½ bouteilles, magnums, mais aussi ceux plus nouveaux ¼ avions, 50 centilitres ou Bag in Box (BIB). Les techniques œnologiques les plus modernes permettent d'apporter toute la sécurité à nos mises en bouteilles en préservant la qualité des vins.

Nos foudres en bois centenaires sont toujours là et rappellent ce qu'est l'élevage traditionnel des vins. Cette phase si importante, qui fait toute la différence par rapport à ce qui se pratique habituellement avec une seule et simple sélection avant une mise en bouteilles. Cet élevage nous le pratiquons maintenant plus en amont dans les diverses propriétés, entouré par des personnes compétentes en œnologie et qui savent ce que typicité et terroir veulent dire.

Cette symbiose et mariage du traditionnel et des techniques contemporaines assurent d'une part l'authenticité et d'autre part la régularité des appellations au fil des millésimes. Ces critères sont chers à notre génération qui se veut garante de notre nom et de l'image de notre Maison.