

# Autour des métiers du vin Courtier en vins

Journal UVC  
mars 1997

Suivant la tradition, André Linherr a repris il y a peu les rênes du commerce de courtier en vins lancé par son père. Père et fils ont acquis une solide réputation dans la région par leurs connaissances des vins, leur professionnalisme et leurs talents de négociateurs.

André Linherr définit sa profession comme un véritable trait d'union entre la production et le commerce. Pratiquant un métier de contact, il bat vignes et campagnes, tout au long de l'année, chaque saison ayant ses tâches bien spécifiques. C'est ainsi qu'à lui seul, il intervient, commercialement parlant, sur un volume équivalant au tiers environ de la récolte des vins blancs vaudois. Spécialisé dans les vins des cantons de Vaud, Genève, Valais et Neuchâtel, il travaille également avec la Suisse allemande. En revanche, l'exportation n'est pour l'instant pas sa vocation.

Entre prospection, négociation et transaction, le courtier, qui reste un administrateur, passe beaucoup de temps à déguster et surtout à établir liens et contacts avec ses interlocuteurs. Il se rend dans les caves ou sur les lieux de vente lorsqu'il y a enchères et goûte les vins. Il en définit les appellations et discute le prix pratiqué sur le marché. Les négociations peuvent porter aussi bien sur du vin en vrac que sur du vin déjà embouteillé. Le courtier ne fait que

l'intermédiaire, il donne les ordres. A l'acheteur ensuite de s'organiser pour les livraisons. En clair, le rôle d'un courtier est de faciliter les intermédiaires et de permettre aux différents intervenants de travailler aux prix justes, dans les meilleures conditions possibles.

Connaissant la multitude d'appellations, de types de vins, de structures d'entreprises différentes, sans parler de la nature qui chaque année offre des conditions climatiques imprévisibles on se doute que, pour être courtier en vin... il faut être fin nez.

Danielle Wannaz

