

Corporation des Courtiers en Vins Suisses

* fondée en 1928 *

3, ch des Planchamps
Case postale
CH-1066 Epalinges

t +41 21 784 25 26
f +41 21 784 22 66

info@c-c-v-s.ch
www.c-c-v-s.ch

LE COURTIER EN VINS

Il faut considérer que, de par sa fonction, le courtier en vins, dont le rôle complexe consiste à tenir une balance égale entre vendeur et acheteur, est mieux placé que quiconque pour juger sainement les différends qui peuvent se produire entre eux : n'étant pas partie prenante, il peut donc bien être juge.

Nul mieux que lui ne connaît à la fois les besoins et usages, tant de la production que du commerce. Nul, par la suite, n'est mieux qualifié pour donner des avis éclairés et désintéressés sur toutes les questions qui s'y rapportent. Ses relations d'affaires sont, tout naturellement, faites de réserve et de discrétion. En définitive, le courtier en vin est un animateur garant, un arbitre, quelque fois un confident, mais également la cheville vitivinicole de l'interprofession.

A l'heure où la contestation se développe partout, le courtier en vins reste un médiateur de qualité très souvent pondérateur et catalyseur, toujours conciliateur; un véritable trait d'union entre la production et le commerce.

La diversité des cépages, des terroirs, des modes de cultures et de vinification fragmentent le marché des vins en une mosaïque de micromarchés qui évolue de façon assez individuelle. Les régions de production sont souvent éloignées des centres de consommation, près desquels se sont installés les négociants en vins. Ceux-ci ont rapidement réalisé qu'il était important de connaître un homme de confiance implanté au cœur des vignobles : c'est le courtier en vins.

En septembre, le courtier rend visite à ses clients. Ensemble ils passent en revue l'évolution du marché et décident des lots à réserver. Si la récolte s'annonce généreuse, certains encaveurs contactent le courtier pour se renseigner sur les possibilités, ainsi que sur les tarifs de location de cuves. Quand le lieu de stockage est très éloigné, il peut être appelé à suivre l'évolution des vins délogés.



Pendant les vendanges, le courtier sillonne sans relâche les régions de production. Grâce à lui, les producteurs peuvent se situer par rapport au marché. Les acheteurs sont aussi tenus au courant de l'évolution des récoltes. Tout va très vite. Il faut retirer les moûts après leur débourbage mais avant leur départ en fermentation. Les transporteurs sont constamment sollicités, le dimanche s'il le faut, par le courtier. Lors du chargement, il contrôle la qualité gustative du moût, sa teneur en sucre et sa limpidité. Il s'informe des doses d'anhydride sulfureux incorporé. Les volumes des différents compartiments du camion sont additionnés et comparés aux données transmises par le chauffeur. Si le fournisseur est un propriétaire-encaveur non soumis au contrôle fédéral du commerce des vins, le courtier demande les attestations du contrôle officiel des vendanges. Certains lui délèguent le soin de facturer la livraison à l'acheteur.

A la fin de l'année, lorsque les vins ont terminé leur rétrogradation malolactique et qu'ils sont stabilisés, le courtier part en prospection. C'est une période truffée de satisfactions : on déguste les vins et de nouvelles amitiés se forment. Chaque cuve est scrutée, humée et appréciée. L'œnologue fouille dans l'historique d'une cuvée afin d'essayer d'en expliquer telle ou telle caractéristique. Certaines journées se terminent dans le cernotzet du producteur, autour d'une bouteille soustraite à sa réserve personnelle.

En début d'année le courtier organise les tournées traditionnelles d'achats que les principaux négociants effectuent auprès de leurs fournisseurs. Ces prises de contact personnelles sont très importantes car elles permettent à chaque partie de mieux se rendre compte des problèmes de l'autre. Dans les négociations, le courtier vise le long terme et s'efforce de réunir les parties autour d'un prix juste et honnête, Il se porte juge et arbitre, soucieux de ne léser aucun des partenaires. Si le marché est perturbé, un prix provisoire est décidé: il sera réajusté plus tard, lorsque la situation sera plus claire. A l'aboutissement d'une négociation, le courtier établit un contrat qui lie l'acheteur et le vendeur: y sont stipulés la dénomination précise du

vin, son prix, les détails et les conditions de paiement, ainsi que la date prévue pour le décavage. Sur la base des quantités décavées, le courtier perçoit ses honoraires auprès des deux partenaires. La commission s'exprime en centime par litre; elle est dégressive.

Jusqu'au printemps, le courtier est sans cesse sur le terrain. Il soumet des offres, s'efforce de satisfaire des demandes, court d'un décavage à l'autre. Il prélève, sélectionne et envoie des centaines d'échantillons. Il arrive que son agenda soit bouleversé suite à un appel urgent, par exemple, il doit subitement dénicher un lot rare... dans les 24 heures! La séance de dégustation prévue est donc reportée et l'invitation à une assemblée interprofessionnelle est déléguée à un confrère.

Dès que la nature s'éveille, l'attention se porte sur la vigne. On discute avec des vigneron de cépages à replanter et des modes de cultures à envisager. Le cycle végétatif de la vigne est suivi attentivement afin de déceler tout indice pouvant influencer la qualité et le volume de la récolte suivante.

Pendant l'été, le courtier remet à jour ses fichiers et prospecte de nouveaux clients. Offres et demandes deviennent ponctuelles : un négociant à besoin de bouteilles non-étiquetées, un autre aimerait changer une appellation et un troisième s'enquiert des possibilités d'approvisionnement en telle sorte de vin. D'autres pensent déjà aux prochaines vendanges et cherchent à faire de la place.

La complexité de la profession de courtier reflète celle du marché dans lequel elle s'exerce. Elle requiert un très long apprentissage, ce qui explique pourquoi ce merveilleux métier se transmet le plus souvent de père en fils.

Dans le grand public, on méconnaît souvent le rôle du courtier, dont la mission s'exerce entre la production et le négoce. Le Bordelais lui accorde une place primordiale en lui confiant toutes les transactions ente Châteaux et acheteurs. On doit à la corporation le célèbre classement des crus Médoc de 1855, demeuré pratiquement inchangé à ce jour.

J'aimerais encore vous faire part de l'extrait d'un article paru dans une revue française sur la législation relative au courtage en vins.

"Dans les ports, les villes et les campagnes on a chanté le plus vieux métier du monde..."

De temps immémoriaux, il y a eu des entremetteurs d'affaires dont certains étaient appelés courtiers. Ce nom leur vient d'un verbe grec signifiant "concilier les marchés". Plus tard on les retrouve sous le nom de CORRATERI évoquant les allées et venues que doit faire un courtier entre les vendeurs et les acheteurs. En France, au XII^{ème} siècle, ils occupent la place en tant que crieurs de vins. Ainsi, les courtiers constituent-ils une corporation puis une institution très ancienne dont on retrouve trace dans un édit de St-Louis de 1243 qui, déjà, interdisait aux courtiers de participer personnellement à une affaire.

C'est un Capétien, qui, par ordonnance du 12 mars 1321 (?) donnait naissance juridique aux courtiers. En droit, le courtier est un intermédiaire qui met en relation les personnes désireuses de contracter entre elles une opération commerciale. S'il se livre habituellement à cette activité d'entremise, d'une façon organisée, il est commerçant. Son rôle consiste :

- A faire connaître à chaque partie les conditions de l'autre
- A les conseiller
- A tenter de concilier leurs intérêts éventuellement divergents

En règle générale, il ne conclut pas pour le compte d'autrui; ce qui le distingue nécessairement du commissionnaire, qui agit en son nom mais pour le compte d'un commettant et éventuellement du mandataire. Le courtier ne passe pas d'acte juridique au nom et pour le compte d'autrui.

Cependant aux termes de conventions spécifiques le courtier peut cumuler son activité et celle du mandataire : dans cette hypothèse il est soumis au régime juridique du mandat. Aux termes d'un décret du 29 avril

1964, le courtage de marchandises est en principe libre : tout commerçant, personne physique ou morale peut exercer cette activité, mais il existe des courtiers en marchandises spécialisées, qui sont soumis à un statut particulier.

Les courtiers Gourmets piqueurs en Vin de Paris

A l'origine pour goûter un vin logé en fût sans le débonder, le dégustateur, à l'aide d'un coup de poing, perce un trou rebouché ensuite à l'aide d'un cône.

Ces Gourmets Piqueurs avaient pour mission essentielle de vérifier les vins de l'entrepôt général de Paris (Halle aux Vins). Lorsque le courtage de marchandise est devenu libre leur titre a été repris par une Association, constituée en Syndicat professionnel d'Experts près du Tribunal de commerce de la Seine.

Les courtiers assermentés dont le rôle, jusqu'en 1866 était assuré par les Courtiers Royaux, puis Impériaux...

Retenons, pour l'essentiel, qu'ils bénéficient de trois privilèges légaux.

- La constatation des cours de marchandises
- L'estimation des marchandises dans les magasins Généraux
- L'exclusivité des ventes volontaires aux enchères publiques (cependant les ventes faites par les non-commerçants échappent à ce monopole – Hospice de Beaune par exemple).

Les courtiers en vin et Spiritueux, dits Courtiers de Campagne

Ce sont les intermédiaires indispensables dans les ventes de vin des producteurs à des négociants.

Les viticulteurs étaient souvent l'objet de démarches sauvages de la

part d'entremetteurs plus ou moins recommandables qui concurrençaient les courtiers en vin.

D'autre part, il fallait obtenir une amélioration de la garantie des qualités de la moralité offerte par les courtiers.

Ces deux préoccupations essentielles aboutissaient à la loi du 31 décembre 1949 ayant donnée l'existence définitive aux Courtiers de Campagne.

En conclusion

Il convient de s'interroger sur l'avenir de la profession de courtier en vin.

La pérennité de l'institution à travers les âges démontre la nécessité de son intervention dans le monde des affaires en général, dans le milieu vitivinicole en particulier.

D'une façon générale, il préservera son avenir en privilégiant son rôle de conseil, qui connaît son produit, non pas de manière ponctuelle (à l'époque des primeurs), mais pratiquement de la floraison jusqu'au moment où le vin est bu et pissé.

Ni courtisans, ni ... "entremetteurs", mais serviteurs des producteurs autant que des acheteurs, conseillers éclairés, ils sont plus et mieux que des intermédiaires : ils savent et peuvent donner aux transactions l'élasticité, la convenance et la morale nécessaire.