

Courtiers en vins de Champagne, une courroie de transmission indispensable

Conciliateurs, arrangeurs, négociateurs... Le rôle des courtiers en vins de Champagne est l'un des plus importants dans le vignoble champenois. Et ce depuis le XI^e siècle.

SOPHIE CLAEYS

C'est un métier ! Presque ancestral puisqu'il remonte au Moyen-Age. À cette époque, les courtiers étaient nommés par les Prévôts et Echevins de la Ville de Reims. Pour l'Histoire, c'est en 1357 que la profession est réglementée par une Lettre Royale. En 1415 un règlement sur l'activité de courtage est publié et en 1531, la profession devient une charge royale très convoitée (seulement 5 à Épernay en 1661). En 1696, le Roi de France publie un barème de tarifs qui s'impose à tous les Courtiers. Au XIX^e siècle, l'activité est codifiée par la Bourse du Commerce de Reims et dès 1825, le Courtier exerce son activité sur des bases qui perdurent encore actuellement. « Notre rôle principal consiste à être l'intermédiaire, un metteur en marché entre le négociant et le vigneron »

explique Franck Hagard, co-président avec Philippe Launois du Syndicat Syndicat Professionnel des Courtiers en Vins de Champagne (SPCVC).

« Nous sommes des facilitateurs d'accords »

Trouver le bon raisin, le bon marc pour satisfaire les deux parties. *Nous devons bien travailler les dossiers et les demandes de chacun pour réaliser des demandes parfois spécifiques à l'instar des différents modes de conduites viticoles comme celle de la certification Viticulture durable en Champagne. Mais attention, nous sommes des facilitateurs d'accords, nous n'avons pas à intervenir sur la mise en place des certifications ».*

À ce propos, Franck Hagard reconnaît : « On se rend bien compte qu'il y a

une réelle volonté interprofessionnelle d'avance sur ce sujet ». En fait, on pourrait considérer les courtiers en vins de Champagne comme une courroie de transmission voire, parfois, de modération. Ce qui peut être considéré comme un vrai « bienfait » avec cette année 2020 si compliquée pour le Champagne : « Cette année, on justifie le rendement marché 2020 (NDLR : 8 000kg/ha) en apaisant et en expliquant que grâce à notre organisation interprofessionnelle (le Comité Champagne), nous bénéficions d'un engagement de contrats pluriannuels qui peuvent permettre d'amortir la crise. Nous avons de la chance, car en France, les autres appellations souffrent beaucoup ».

Une législation qui évolue sans cesse

Grâce au travail du courtier en vins de Champagne, certains peuvent bénéficier de services comme l'aspect administratif qui peut être rebutant pour nombres d'exploitants : « Nous travaillons avec eux pour les aider à comprendre une législation qui évolue sans cesse que cela soit en termes de facturation ou de contrats et nous-même, nous devons sans cesse nous adapter pour mieux comprendre la demande du marché ou les exigences environnementales ».

Pour Franck Hagard, avec les exigences actuelles et le contexte économique en Champagne, le métier de courtier en vins de Champagne est un métier d'avenir dont la qualité première est « son indépendance. C'est ce qui nous permet d'être impartiaux ! » ■



Franck Hagard et Philippe Launois.

En partenariat avec
la CHAMPAGNE
Sophie Claeys
www.lachampagnedesophieclaeys.fr