



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Au cœur du marché amont, les courtiers champenois défenseurs des valeurs interprofessionnelles

Reims, 24 janvier 2019 — Le début de l'année est traditionnellement l'occasion pour les opérateurs en général et pour les courtiers en particulier de déguster les vins clairs issus de la vendange précédente. C'est aussi le moment de revenir sur la dernière campagne et sur les perspectives de l'année 2019 au niveau champenois.

D'un très haut niveau tant qualitatif que quantitatif, la récolte 2018 a permis de tester les bons de livraison, à l'utilisation desquels le Syndicat Professionnel des Courtiers en Vins de Champagne (SPCVC) a participé et dont les premiers retours sont positifs. Et même si quelques ajustements sont à prévoir, ils ont vocation à devenir systématiques. « Ces bons s'inscrivent dans le droit fil des attentes sociétales puisqu'ils renforcent la garantie de qualité et traçabilité des raisins de la Champagne » expliquent F. Hagard et JP Dargent, co-présidents du SPCVC.

Après la décision interprofessionnelle n°187, publiée en décembre dernier, les discussions sur les renouvellements des contrats vont commencer à se mettre en place, impactées par le contexte général de ce début d'année. Ainsi, au vu de la morosité économique, des ventes de champagne en berne et surtout avec le retrait d'environ 5% du marché français en 2018, le réengagement des vendeurs de raisin devrait s'accroître.

En face, les attentes sociétales en faveur de la qualité et de la traçabilité des produits sont fortes et poussent en avant la dynamique de la viticulture durable en Champagne, déjà bien engagée.

« Nous sommes parties prenantes de cette dynamique, rappelle Franck Hagard, puisque nous accompagnons depuis toujours les vignerons dans une logique de qualité ». Et la dernière décision interprofessionnelle est venue réaffirmer le rôle clé d'intermédiation du courtier, « à la fois expert de terrain et indépendant » appuie Jean-Pierre Dargent. Ainsi, un élément nouveau a été intégré dans les obligations entre vendeurs et acheteurs : la proposition préalable à la signature de tout contrat ne s'applique pas lorsqu'un courtier est désigné. Pour le Vigneron comme pour le Négocio, le courtier est LE professionnel de confiance aussi bien pour la contractualisation de vente et d'achat de la production que pour l'accompagnement dans l'évolution de leur activité pour ce qui concerne le vigneron. « Notre positionnement entre Vignoble et Négocio ainsi que notre vision stratégique de la Champagne à 360° nous placent au cœur du marché et ce rôle de facilitateur inhérent au métier de courtier s'accroîtra au gré des démarches de qualité et de certification à venir » confirment les co-présidents.