



Philippe Launois (à gauche) et Franck Hagard, coprésident du Syndicat Professionnel des Courtiers en Vins de Champagne.

Courtiers : indispensables depuis le XI^e siècle !

Professionnels indépendants à l'expertise affirmée, au service des vignerons comme des négociants, les courtiers constituent un maillon indispensable au bon fonctionnement de l'économie champenoise.

Par Jacques Rivière

« Nous serons appréciés en fonction de la qualité des services rendus » déclarait le président Fernand Mensior lors de l'assemblée générale de l'Association Professionnelle de Courtiers et Commissionnaires en Vins de Champagne (ancêtre du Syndicat Professionnel des Courtiers en Vins de Champagne - SPCVC). C'était en 1946. Assertion visionnaire s'il en fut car, près de 80 ans plus tard et pour reprendre la conclusion de la remarquable thèse de Benoît Orsa* - « si les courtiers sont toujours reconnus comme des professionnels avisés, aux qualités et compétences confirmées, leur métier de service ne pourra perdurer que par la satisfaction pleine de leurs parte-

naires. Ils se doivent donc de maintenir un haut degré d'exigence pour ne plus être considérés comme une option dont on pourrait se passer, mais s'affirmer comme un trait d'union indispensable entre vignoble et négoce. » Tout est dit.

CONFIANCE ET STABILITÉ

Les origines de l'activité de courtier remontent en Champagne au XI^e siècle. Ils étaient alors nommés par les Prévôts et Echevins de la ville de Reims. S'ils ont su traverser le temps, c'est surtout par leur rôle de conseils neutres et indépendants, d'agents de liaison, d'animateurs, de médiateurs, bref,

34 MEMBRES

Fondé le 1^{er} juin 1941, le Syndicat professionnel des courtiers en vins de Champagne (qui existe sous ce nom depuis 1952) compte 34 membres. 12 membres élus pour 3 ans composent le bureau. Depuis 2014, 2 coprésidents (actuellement Franck Hagard et Philippe Launois), aux profils complémentaires, sont à sa tête.

Source : SPCVC

d'intermédiaires défendant les intérêts des vignerons comme des négociants. Aujourd'hui, quelque 70% des transactions vignoble/négoce passent par un courtier, pour fournir des débouchés aux vignerons comme pour trouver la matière première nécessaire au négoce. « D'où la nécessité de bien connaître la filière en amont, entre la matière première et le marché du raisin » explique Philippe Launois, coprésident du SPCVC. « En étant des professionnels de confiance parce que l'on ne peut pas travailler sans confiance nous participons à la stabilité de la filière au sein de l'organisation champenoise » estime Franck Hagard, coprésident du SPCVC. Parce qu'ils connaissent bien leurs clients, leurs enjeux et ceux de la Champagne, les courtiers savent aussi jouer un rôle tampon dans certaines situations tendues, et trouver des solutions au bénéfice de tous. On l'a compris : si les courtiers n'existaient pas, il faudrait les inventer !

* Benoît Orsa : « Entre vignoble et négoce : quelle place pour les intermédiaires ? Le cas des courtiers en vin de champagne » - Burgundy school of wine & spirits business - 2022.