

VIGNOBLE

## Les courtiers, maillons fiables entre acheteurs et vendeurs de raisins

Les professionnels sont au croisement des transactions de raisins. Pendant la vendange, ils récoltent le fruit de leurs relations entre acheteurs et vendeurs. Tournée avec Reynald Leclaire.



Pendant la vendange, à l'instar de ses confrères et conseurs, Reynald Leclaire va à la rencontre des vignerons sous contrat avec des négociants comme, ici, Christian Gosset. C. H.

### L'ESSENTIEL

- **Un courtier** assure le lien et le respect du contrat entre l'acheteur de raisins, de vins sur latte et/ou de vins clairs et le vendeur.
- **La profession**, dont on trouve trace en Champagne dès le XI<sup>e</sup> siècle, est représentée par le syndicat professionnel des courtiers en vins de Champagne (SPCVC) depuis juin 1941. Il compte une quarantaine de membres.
- **Près de 80 % des transactions** passent par les courtiers au sein de l'appellation.
- **Reynald Leclaire** est à la tête de la SARL Leclaire-Clignet, une des trois composantes du cabinet de courtage H2LCA (Hagard Leclaire Lhopital courtiers & associés).

Une accolade, une anecdote, une précision réglementaire ou encore un appui : Reynald Leclaire ne porte pas d'épinglette mais, pendant la vendange, les conseils du courtier en vins de Champagne sont tout aussi précieux. « On se promène beaucoup pendant la vendange », plaisante-t-il. L'humour et la bonne humeur :

celles et ceux qui ont déjà croisé la route du Champenois savent que cela fait partie de sa personnalité. Tous les ans depuis 2003, année où il a repris le portefeuille d'Alain Clignet, le courtier sillonne l'appellation en pressoir, là où des contrats annuels et pluriannuels ont été mis en place. Son rôle ? « Nous sommes là pour écouter les vignerons, leurs doléances et trouver des solutions. On est un peu garant, médiateur, confident... » Les courtiers choisissent aussi les négociants qui les missionnent. « Pas question de travailler avec des maisons qui n'apportent pas de garanties financières. » Quant à leur rémunération, Reynald Leclaire, également gérant d'un domaine viticole à Mareuil-sur-Aÿ, a coutume de dire : « C'est le vigneron qui me fait vivre mais l'acheteur qui me paie. » Le paiement est réglementé : un montant à l'hectolitre sur le contrat suivi.

### "AU-DELÀ DES AFFAIRES"

Le marché du raisin de Champagne étant libre, les prix sont fixés par les acheteurs. La majorité des vignes sont possédées par les vi-

gnerons et plus de 70 % des bouteilles de champagne sont vendues par le négoce. Les seconds cherchent donc des approvisionnements en raisins apportés par les premiers. Les courtiers jouent un rôle « primordial dans l'équilibre des relations ». « On pourrait faire vendre les raisins aux cinq premières maisons de Champagne mais ce n'est pas le but. Chacun a son rôle et nous cherchons à amener au vendeur un acheteur qui lui correspond. » Comme ce fut le cas pour Marie Doyard, à Vertus, par exemple, en 2004. Lorsque la jeune femme, cinquième génération, reprend le domaine Doyard-Jacquart, après une transmission familiale, elle décide « de redonner un nouveau souffle ». Son père avait apporté les parts de ses propres vignes au domaine de son épouse, née Jacquart. La relation avec le courtier a facilité la reprise de Marie Doyard et sa recherche de partenaires. Objectif : épanouir la gamme et développer la marque. Le projet nécessitait des investissements, donc de la trésorerie dégagée par la vente de raisins. « Reynald a compris les enjeux

### 8 euros

Par hectolitre sur le contrat suivi : voilà la rémunération d'un courtier, payée par l'acheteur (le négociant)

de ce nouveau challenge et il n'y a pas eu de langue de bois », détaille la cheffe d'exploitation. « Il ne s'agit pas que d'un deal financier », abonde le courtier. Depuis, les relations sont pérennes et les échanges constructifs et même solidaires. « Mon père avait eu un accident en 2012. Une maison partenaire m'a aidée en faisant venir deux cuvistes », illustre la jeune femme. À Aÿ, Christian Gosset reconnaît que le courtier apporte « une sécurité, du relationnel et de la souplesse. Quand j'ai des vins sur latte ou des vins clairs à vendre, je passe par le courtier, car il a l'expertise. On achète aussi un carnet d'adresses ». Avec d'autres, principalement vendeurs au kilo, le rappel de règles est nécessaire. Au pressoir de Grauves par exemple, « tous les ans,

nous avons des réunions de prévendanges avec les livreurs, sur la réglementation ». Cent livreurs pour 350 marcs transitent là-bas. La relation est plus technique. « Nous essayons de bien connaître nos clients, c'est le cas à 95 %. » Depuis près de cinq ans, d'ailleurs, Reynald Leclaire constate cette tendance de vignerons à abandonner la commercialisation de bouteilles au profit de la vente au kilogramme. Le prix est monté jusqu'à 7,35 euros, primes incluses, en 2017 dans les grands crus. Attraitif. D'autres résistent et valorisent leurs bouteilles. Comme Yannick Doyard, vigneron membre du groupe les Artisans de Champagne. « J'ai contacté Reynald il y a deux jours, justement, au sujet de la réserve individuelle. Son expertise est importante pour moi. » Les vignerons n'ont pas toujours le temps d'être au cordeau sur les réglementations. « Je travaillais déjà avec Alain Clignet, raconte le vigneron de Vertus. J'avais une relation affective qui se poursuit. Nous sommes au-delà des affaires. » ■  
CLAIRE HOHWYER @ClaireHOHWYER