



Chers collègues, chers amis,

Je suis d'abord très heureux d'être parmi vous aujourd'hui, au contraire de l'année dernière où je n'ai pas pu venir pour cause de covid à ce congrès exceptionnel qu'était celui de Saumur et si bien organisé par Christine et son équipe...

Mais aujourd'hui, je suis très fier de vous retrouver en Beaujolais, une région viticole non seulement parmi les plus belles de France, mais aussi aux terroirs et aux vins exceptionnels.

L'enthousiasme et le dynamisme d'Olivier Richard, mon vice-président de la Grande Bourgogne délégué au Beaujolais, est à la hauteur du rebond de cette région autrefois prestigieuse, mais qui s'est peut-être perdu dans une aventure primeur, certes rémunératrice, mais qui a masqué pendant longtemps les exceptionnels crus qu'elle possède, et ceci dans un rapport qualité prix optimal.

Pour quoi je vous dis cela ?

Car nous avons pu entendre lors de notre tour des régions une partie non négligeable des vignobles français en crise... En crise de production, en manque de consommateurs, mais surtout en manque d'objectifs clairs face à cette réalité et cette transformation ultra rapide de ce monde d'aujourd'hui.

Le Beaujolais a vécu des moments terribles, mais à force de restructurations, d'efforts dans la douleur, certes d'atermoiements, mais surtout avec une vision claire dans le pilotage économique avec des hommes neufs et dynamiques, cette région renaît de ses cendres et peut donner espoir à ceux qui déprimeraient et penseraient qu'il n'y a rien à faire sinon que d'attendre des aides, subventions, distillation et arrachage.

Et les courtiers dans tout cela me direz-vous ?

Je pense qu'ils doivent accompagner au mieux les producteurs et les négociants avec professionnalisme, discrétion, empathie, indépendance et avec une éthique élevée.

Quoi de plus facile dans ces moments difficiles de brader les vins, de faire du catastrophisme, d'entraîner toute une production vers le bas, comme on peut le constater ici et là, en Languedoc voir en Provence notamment par la création de plateformes d'achat et de vente par de jeunes gens soi-disant brillants issus de grandes écoles parisiennes et qui voient dans les difficultés ou la prospérité du vignoble la manière de faire du business de bas niveau...

Notre nom de courtier, même si étymologiquement il remonte à minima du temps des Grecs et des Romains nous porte d'une certaine manière préjudice, car beaucoup nous prennent pour des brokers opportunistes, comme sur une place financière... Mais notre histoire, notre éthique et notre réglementation nous guident vers d'autres voies, celles de

l'accompagnement de nos clients sur toute une année, celles de la confiance et de la confiance, celle de la transparence et de la réalité, celles de l'information et de l'efficacité.

Ce socle sur lequel repose notre profession nous est permis par le maintien de notre réglementation que nous avons réussi à sauvegarder ou plutôt à réintroduire suite à un zèle de nos gouvernants et d'une certaine administration loin de la réalité du terrain.

Ce socle nous l'avons défendu pour la survie de notre profession, mais surtout pour que la filière garde le courtier comme un tampon efficace qui fluidifie les relations et les transactions...

Il ne faut pas avoir peur d'une réglementation qui garantit aux opérateurs le sérieux et le professionnalisme de notre intermédiation, surtout en ces temps de crise où « les vautours » vont commencer à sortir de leur nid, ou bien à contrario « les chercheurs d'or » à cheminer vers les régions prospères comme la Bourgogne ou la Champagne...

Il est donc temps de faire un 1^{er} bilan depuis la sortie de nos décrets en 2020 !

Le registre remplace avantageusement la carte professionnelle et garantit aux opérateurs que son interlocuteur est bien courtier en vins et non intermédiaire souvent peu scrupuleux.

Un simple clic sur internet permet de se renseigner discrètement et évite d'avoir à demander la carte professionnelle à son interlocuteur, et d'éviter ce côté un peu militaire...

La totalité des membres des syndicats régionaux est inscrite sur ce registre qui donne une excellente visibilité sur notre profession, même si certains se croient permis encore d'exercer sans respecter la loi.

J'ai d'ailleurs demandé ce matin à tous les présidents de syndicat d'être très vigilants, car c'est à nous organisation professionnelle de veiller à ce que la loi soit bien respectée de tous, ceci visant à protéger toute la filière acheteurs et vendeurs.

Nos centres d'examen fonctionnent très bien et donc comme vous avez pu le constater ce matin 90 candidats ont passé l'examen pour un taux de réussite avoisinant les 78%.

À notre grande surprise, les candidats sont de très bon niveau et revendiquent de pouvoir passer cet examen. Il est le garant d'une bonne organisation d'une profession et valorise leur investissement personnel.

Deux autres motifs de satisfaction :

-L'attrait de plus en plus fort de notre profession auprès des femmes. Près de 25% de candidates, ce qui est le reflet de la féminisation de la filière viticole et on ne peut évidemment que s'en réjouir !

-Autre satisfaction : le renouvellement des générations par de jeunes gens talentueux, travailleurs et qui pour la majorité s'engagent dans notre profession par passion !

À nous de consolider ces bases, et d'être de plus en plus professionnels et exigeants !

C'est pour cela que ce matin, nous avons pu travailler sur le renouvellement total de nos mémentos, que ce soit au niveau national ou régional, les usages et la déontologie étant une

nécessité absolue dans ce monde un peu fou, impatient, irrespectueux, violent et sans moralité !

Autre décision dans ce sens, la création de journées d'information de la Fédération dans les régions afin de diffuser nos pratiques chez les futurs candidats, et de les rappeler aux autres courtiers en exercice, à leurs collaborateurs et également à tout membre de la filière qui serait preneur d'informations sur notre profession.

Ce qui nous permettra de satisfaire à notre objectif de développer la formation des courtiers.

Je me permets de vous rappeler les lignes fortes que j'avais tracées lors du renouvellement de votre confiance l'année dernière (par visio !) :

- 1- Consolider l'application de nos décrets, je viens de vous en parler.
- 2- Poursuivre et entretenir la bonne entente entre nos membres. Je pense que la soirée d'hier soir et le plaisir de nous retrouver et d'intégrer de nouveaux participants le démontrent !
- 3- Communiquer plus et mieux sur notre profession.

Je dois saluer la remarquable campagne de communication du Syndicat régional de Bordeaux que nous avons pu découvrir ce matin avec ses déclinaisons dans la presse spécialisée et auprès de nos partenaires.

L'accroche est dans l'esprit de notre profession, son positionnement dans la filière au centre du jeu, mais tout en nuance et équilibre. Je la cite : « Tout est question d'équilibre » « Producteurs courtiers négociants, ensemble, les accords sont subtils ». Voilà qui nous positionne au centre du jeu avec subtilité et efficacité.

Puis « qui sommes-nous ? », texte explicatif qui passe par une description du travail du courtier, qui est un employeur non négligeable, un travailleur acharné (nombre d'échantillons) et un acteur redoutable d'efficacité, médiateur, conciliateur, et informateur (nombre de transactions importantes, entre 70 et 80% des contrats en fonction des régions).

Nous avons adoubé cette campagne, et avec l'accord du Syndicat de Bordeaux, décidé de la décliner au niveau national.

Une communication et une présence accrue dans les réseaux sociaux sous différentes formes (LinkedIn, sous forme de comptes, informations, présentation des membres et débats organisés, etc...) est à l'étude et déjà pratiquée par exemple par le Syndicat champenois.

Tout ceci doit apporter une lisibilité parfaite du rôle du courtier en vins et spiritueux dans la filière vitivinicole.

- 4- Enfin, le rapprochement avec les autres courtiers européens, notamment italiens a tout son sens, mais demandera un peu plus de temps, avec pour objectif un congrès en Italie, non seulement pour la convivialité, mais surtout dans le but de tisser un lien avec des personnes dont l'activité et l'organisation se rapprochent sensiblement de nos pratiques !

Nous devons être un modèle pour toute région viticole européenne ou mondiale qui recourt aux transactions. En quelque sorte, et cela sans prétention, prendre le leadership du courtage en vins en Europe.

Être la seule profession réglementée en Europe doit servir d'exemple, c'est un gros atout, mais dans le même temps il faut prendre soin de répondre aux arguments de certains qui pourraient nous rétorquer malhonnêtement que la réglementation n'est pas forcément nécessaire dans d'autres pays. Or pour moi, et j'ai pu l'évoquer précédemment, c'est un enjeu fondamental, à une époque où tout va très vite et de plus en plus vite. La réglementation de notre profession doit démontrer que l'assainissement des pratiques dans la filière passe par une réglementation des intermédiaires. Et enfin j'avais dit et je le maintiens comme objectif à terme : « Pourquoi ne pas avoir l'ambition de recréer une confédération européenne des courtiers en vins (comme elle existait il y a 30 ans avec la CECAVI) en s'appuyant sur les territoires d'appellations d'origine et ses organisations ?

Avant de conclure mon propos, j'en profite pour remercier une nouvelle fois toutes les personnes qui m'aident au quotidien, à savoir mon secrétaire national, Olivier Richard, très dynamique, notre trésorier Jacques Guyard, toujours très rigoureux, et outre nos 3 vice-présidents, Jean Christophe Baille, notre représentant au Conseil France Agrimer, Yann Jestin, notre courroie de transmission auprès du réseau CCIR, Cédric Roureau, président du Syndicat de Bordeaux, toujours pressé, mais terriblement efficace, ainsi que tous les vice-présidents et courtiers de l'ombre qui m'apportent leur soutien par une disponibilité totale et bénévole au service de notre profession.

Le Comité Directeur de ce matin a donc validé et voté la composition du nouveau bureau national dont vous avez pu prendre connaissance ce matin.

Nous aurons la charge de la consolidation du travail accompli, mais également de poursuivre notre chemin, et comme le disait si bien Coluche : « La vie mettra des pierres sur ta route, à toi de décider si tu en feras un mur ou un pont ».

Je crois que vous avez deviné quelle était notre volonté !

Merci à vous.

Jérôme PRINCE