



LA PROFESSION DE COURTIER EN VINS ET SPIRITUEUX

La profession de courtier en vins et spiritueux est réglementée par la loi du 31 décembre 1949 modifiée, par le décret d'application 2020-1254 du 13 octobre 2020 relatif à l'accès et à l'exercice de la profession de courtier en vins et spiritueux, ainsi que le décret 2020-1253 du 13 octobre 2020 relatif au registre national des courtiers en vins et spiritueux.

- Loi n° 49-1652 du 31 décembre 1949 réglementant la profession de courtiers en vins dits « courtiers de campagne »
- Décret n° 2020-1253 du 13 octobre 2020 relatif au registre national des courtiers en vins et spiritueux
- Décret n° 2020-1254 du 13 octobre 2020 relatif à l'accès et à l'exercice de la profession de courtier en vins et spiritueux
- Arrêté du 13 octobre 2020 fixant les modalités d'inscription au registre national des courtiers en vins et spiritueux

Ces réglementations furent sollicitées par l'ensemble de la filière, car utiles au bon fonctionnement du marché puisqu'elles visent à assurer la compétence et la probité du courtier en vins et spiritueux, pour la sécurité des opérateurs du monde viticole ayant recours à lui.

Elles prévoient :

- des conditions nécessaires à l'exercice de cette profession (absence d'interdiction de gérer, jouissance des droits civils, incompatibilité avec certaines autres professions et interdiction d'effectuer certains actes qui seraient en conflit d'intérêts avec l'exercice de la profession) ;
- un stage de 6 mois minimum dans la filière viti-vinicole, ou être titulaire d'un diplôme validant une formation dans la filière viti-vinicole, ou justifier d'une expérience professionnelle de 6 mois sur le territoire d'un État membre de l'Union européenne (UE) ou d'un État partie à l'accord sur l'Espace économique européen (EEE) en tant que travailleur indépendant ou salarié dans la filière viti-vinicole, préalable à un examen d'aptitude afin de s'assurer des connaissances et des compétences du courtier. L'examen est organisé par CCI France et les membres du jury sont : un juge consulaire, un professeur d'œnologie, un courtier à la retraite et un membre de la chambre de commerce.

La réussite à l'examen permet de s'inscrire au registre national des courtiers en vins et spiritueux, géré par CCI France.

L'inscription au registre est obligatoire pour toute personne désirant exercer la profession de courtier en vins et spiritueux.

Est puni de l'amende prévue par le 5o de l'article 131-13 du Code pénal pour les contraventions de la cinquième classe le fait, par toute personne exerçant les activités définies à l'article 1er de la loi du 31 décembre 1949 de ne pas avoir procédé à la déclaration en vue de son inscription au registre national, ne pas avoir informé le président de CCI France des modifications survenues dans les informations mentionnées sur le registre national, et ne pas avoir demandé la radiation de son immatriculation au registre national en dépit de la cessation de son activité.

La profession de courtier en vins et spiritueux est ouverte à tous les ressortissants de la Communauté Européenne et des états partis à l'accord sur l'Espace Economique Européen.

Le courtier en vins et spiritueux ne dispose d'aucun monopole dans l'exercice de son activité, les transactions sur le marché amont des raisins, moûts, vins ou eaux-de-vie pouvant s'effectuer directement entre les opérateurs ou par le biais d'autres intermédiaires.

En revanche, compte tenu de ses compétences, de sa connaissance du marché et des différents intervenants du monde viticole, ces derniers y recourent très fréquemment, car il est un gage de sécurité des transactions.

Le courtier en vins et spiritueux (dit « courtiers de campagne ») est un intermédiaire professionnel qui intervient dans les transactions « amont » en raisins, moûts, vins (à différents stades d'élaboration) ou eaux-de-vie (cognac, armagnac) entre les différents opérateurs du monde viticole (viticulteurs, coopératives et négociants). Il n'intervient en principe pas dans la commercialisation des produits finis auprès des distributeurs ou clients finals.

Dans le cadre des transactions sur le marché « amont », le courtier en vins et spiritueux :

- recherche les acheteurs et les vendeurs souhaitant acheter/vendre des raisins, moûts, vins (à différents stades d'élaboration) ou eaux-de-vie (cognac armagnac)
- informe chaque partie sur l'identité et la solvabilité de l'autre partie,
- participe à la procédure d'agrèage des vins entre l'acheteur et le vendeur,
- participe à la fixation des conditions de la transaction entre les parties,
- confirme, après l'agrèage, l'accord des parties sur les termes de la transaction, le document de confirmation ainsi établi par le seul courtier valant vente,
- veille à la conformité de la transaction aux règles en vigueur, compte tenu des informations qu'il a pu obtenir,
- veille à la bonne exécution de la transaction (livraison, traçabilité, paiement...) qui sur un plan juridique s'effectue directement entre l'acheteur et le vendeur, le courtier n'étant nullement garant (au sens juridique du terme) de cette bonne exécution et de ce paiement et n'étant nullement une partie à la transaction,
- assure parfois la facturation de la transaction au nom et pour le compte du vendeur,
- perçoit une commission en contrepartie de son intermédiation.

Il est par ailleurs, un véritable partenaire des organisations professionnelles et interprofessionnelles viticoles, compte tenu de sa connaissance du marché amont du rôle qu'il joue sur celui-ci, de ses compétences et de sa probité.

COURTIER EN VINS ET SPIRITUEUX, UNE PROFESSION REGLEMENTEE AU REGARD DE LA COMMISSION EUROPEENE

La profession de courtier en vins et spiritueux est une profession réglementée au regard de la législation européenne, notamment de la directive qualification professionnelle, et de la directive services.

Elle répond à minima à deux Raisons Impérieuses d'Intérêt Général (RIIG) définies par la jurisprudence de la Cour Européenne de l'Union Européenne (CJUE) :

- **Protection des consommateurs et des destinataires de services**

Risque de fraude ou de négligence quant à la qualité et l'origine des vins : la substitution de vins issus d'une transaction par le producteur par négligence ou malveillance, la désignation erronée de l'origine, de la localisation des cuves, et des interventions techniques sur ces vins entre l'achat et l'expédition par le producteur.

- **Loyauté des transactions commerciales**

Risque d'insécurité des transactions lié au risque de méconnaissance des connaissances juridiques : usurpation de titres professionnels, montages et copiages des modèles de contrats de courtage et interprofessionnels, fausses transactions (vendeurs abusés par des confirmations de marché qui n'avaient pas été notifiées à l'acheteur), manipulation sur les prix, offres excessivement inférieures au marché avec tromperie sur l'état du marché. Tout ceci le plus souvent par des intermédiaires peu scrupuleux n'ayant aucune connaissance du marché et des intervenants, et créant des documents n'ayant aucune valeur juridique. Ces personnes créent des SARL avec pour objet social « achat, vente, toutes opérations à la commission », manipulent les marchés en achetant et revendant, se font passer pour des intermédiaires « courtiers », et sont motivées pour créer de la spéculation.

Afin de garantir ces critères d'intérêt général (RIIG), le courtier en vins et spiritueux assure une protection maximale au marché des vins et spiritueux, aux destinataires de services et aux consommateurs :

- **Protection des consommateurs et des destinataires de services**

Garantir la qualité et l'origine des vins pour le destinataire du service (le négociant)

La réussite de l'examen atteste que le courtier possède les connaissances générales des grandes régions viticoles de l'UE et des connaissances précises de la région viticole où il souhaite exercer. Il possède des connaissances en matière de vinification (spécificités d'élaboration des produits et règles analytiques, lecture et compréhension des bulletins d'analyse), et en matière de dégustation (caractères olfactifs et organoleptiques des produits, détermination du cépage, de l'appellation et de leurs caractéristiques, capacité à déceler les défauts rédhibitoires d'un produit). Le courtier connaît spécifiquement les volumes et les qualités de production disponibles chez les producteurs d'une appellation ou d'un bassin viticole.

Grâce à ces connaissances, il propose au négociant une offre diversifiée, il assure la traçabilité physique, technique, administrative du produit, avec mandat exprès des acheteurs, en vérifiant l'obtention et la validité des certificats d'authenticité, de conformité et de sécurité alimentaire des fournisseurs de vin, moût et raisins (à chaque confirmation d'achat par appellation). Il présente toutes les garanties de compétence pour vérifier si l'enlèvement des vins peut avoir lieu (contrôles dégustation, habilitations, agréments), pour garantir l'origine du vin, raisins et moûts, eaux de vie, et reconnaît le vin vendu par une dégustation du produit (haute exigence d'expérience professionnelle). Il apporte au producteur une demande variée, sélectionnée, et sécurisée de la part d'une multitude d'acheteurs.

Cette compétence doit être spécifiquement attestée par la réussite d'un examen, qui garantit aux destinataires de services que le produit est conforme à sa description. Le négociant qui ne possède pas la connaissance des vins vendus et des procédures de transformation en amont fait donc appel au courtier en vins afin de s'assurer que la transaction repose sur un produit conforme à ses attentes. L'intervention du courtier minimise les contentieux liés à la qualité et l'origine du vin.

- **Garantir la loyauté et la sécurité des transactions commerciales**

Garantir la sécurité des transactions commerciales aux destinataires de services (négociants et producteurs)

La réussite de l'examen atteste que le courtier en vins et spiritueux a une connaissance parfaite de la législation relative aux produits viti-vinicoles. Il possède des connaissances juridiques en particulier en droit des contrats, qui garantissent la sécurisation contractuelle des deux parties (maîtrise des procédures administratives liées à l'exercice de la profession, des règles du droit commercial, fiscal, douanier, rural, etc). Il possède également des connaissances pratiques de médiation et de négociation (gestion des relations commerciales, capacité à pratiquer la médiation, élaboration et négociation des contrats, etc).

Grâce à ces connaissances, il sécurise la transaction au moyen d'une lettre de confirmation d'achat (signée par le seul courtier en vins), qui constate l'accord verbal des parties. La Cour de cassation a par ailleurs confirmé que par cette lettre, la transaction est sécurisée, et la vente parfaite (arrêt de la Cour de Cassation du 15 Octobre 2014). Autre jurisprudence : Par une lettre du 10/02/2006, la DGCCRF confirme qu'à son sens, rien ne s'oppose à l'enregistrement des contrats revêtus du seul paraphe d'un courtier en vins, dans la mesure où conformément à l'usage professionnel consacré par la jurisprudence (notamment arrêt de la Cour de Cassation, Chambre commerciale, financière et économique, du 13 mai 2003) les confirmations d'achat et de vente effectuées par le courtier équivalent à une vente parfaite ».

Autre arrêt important de la Cour d'appel de Dijon du 19/11/1999, qui affirme que « lorsque la vente de vins se fait par l'intermédiaire d'un courtier, l'usage est que l'accord verbal des parties soit constaté par une confirmation d'achat signé de ce seul courtier qui est investi par un mandat d'intérêt commun... »

En s'assurant de la bonne information des parties, de leur solvabilité, et des termes du contrat, le courtier en vins et spiritueux garantit et sécurise la transaction commerciale.

La réussite d'un examen garantit aux destinataires de services la compétence et l'indépendance du courtier en vins. Le courtier en vins est capable de défendre les petits producteurs/négociants contre les pratiques commerciales déloyales contraires à la bonne foi et à la loyauté, qui

pourraient être imposées de manière unilatérale en son absence par un partenaire commercial. Par ses parfaites connaissances du marché et de ses acteurs, il donne la possibilité au vendeur, soit de pouvoir choisir de contracter avec un autre acheteur, soit de le défendre, car c'est un acteur crédible, indépendant, et reconnu par la filière viticole. Ayant une parfaite connaissance du produit et également juridique, il apporte en tant que médiateur un jugement objectif à un éventuel litige et trouve toujours une solution équitable. En sus de garantir l'équilibre des relations commerciales, le courtier en vins permet d'assurer aux parties que leur relation commerciale est sécurisée. La loi du 31 décembre 1949 modifiée (et notamment son article 2) permet de maintenir les garanties de qualifications et de déontologie professionnelle exigibles sur lesquelles reposent aujourd'hui la confiance des viticulteurs et des négociants, et qui ont permis à nos vignobles d'accéder en toute sécurité juridique, avec peu de contentieux, à la commercialisation qui fonde aujourd'hui leur prestige et leur rang international.

Le courtier en vins et spiritueux, un professionnel reconnu

Le nombre de courtiers en vins et spiritueux en France est estimé à 320, répartis sur 9 régions viticoles (par ordre de nombre décroissant à Bordeaux, en Bourgogne, à Cognac, en Champagne, en Languedoc-Roussillon, dans la vallée de la Loire, en Vallée du Rhône, en Provence et en Alsace). Leur influence est importante grâce à leur moralité, leur professionnalisme et le gage de sécurité juridique qu'ils apportent par leur qualification. Leur rôle et statut ont été reconnus dans le cadre de la loi EGALIM (la loi EGALIM a introduit dans le code rural et de la pêche maritime des dispositions prévoyant que le producteur doit être à l'initiative de la proposition de contrat écrit avec son premier acheteur). Les ministres de l'Economie Le Maire et de l'Agriculture Guillaume ont notamment indiqué, dans le cadre d'un courrier officiel (21/02/2020, objet : la sécurisation juridique des pratiques contractuelles de votre secteur dans le cadre de la loi dite EGALIM) au Président du Comité National des Interprofessions des Vins à appellation d'origine et à indication géographique, que la présence d'un courtier en vins dans une transaction déchargeait le vendeur de l'offre préalable, dans la mesure où le courtier en vins défend l'offre et le prix dans ces transactions.

Les courtiers en vins ne possèdent pas de monopole ni de réserve d'activité. Seul le titre de courtier en vins, gage de qualité, est protégé. Le recours à un courtier en vins dans 60 à 95% des transactions démontre l'importance de la profession dans la garantie de sécurisation de la chaîne de traçabilité, et de la sécurisation des transactions. Ils sont présents par exemple dans près de 90 % des transactions de raisins et de moûts en Bourgogne, et près de 95 % dans les transactions de grands Crus classés à Bordeaux, et encore près de 80% dans les transactions en Provence et en Alsace.

Témoignages de la filière

L'ensemble de la filière vitivinicole témoigne de son besoin profond de courtiers en vins et spiritueux compétents, professionnels et sérieux.

Le témoignage d'un négociant en vins et de producteurs en Champagne sur FR3 est particulièrement démonstratif (<https://www.youtube.com/watch?v=XmtGVcBIYZQ>)

L'Union des Maisons de Champagne écrit par ailleurs en 2016 : *« Il est indispensable qu'un minimum de conditions d'accès à cette profession soit exigé, pour assurer, la qualité des*

prestations rendues par les courtiers dans l'intérêt de l'économie vitivinicole...ce sujet ne concerne pas que les courtiers, mais plus largement l'organisation de notre filière... ».

Le BIVB, interprofession bourguignonne regroupant dans sa gouvernance négociants et viticulteurs écrit en 2016 : « *Le courtier est indispensable au bon fonctionnement d'une filière. Son rôle est stratégique : grâce à sa connaissance du produit, de l'économie viticole et de l'environnement réglementaire complexe de ce secteur, le courtier assure la bonne fluidité des transactions entre les producteurs et les négociants...L'examen mis en place par les syndicats de courtier afin de sélectionner les candidats compétents et sérieux a toujours permis d'instaurer un climat de confiance chez tous les professionnels des filières viticoles... des nouveaux entrants peu scrupuleux et ayant une connaissance toute relative du secteur viticole ayant la possibilité d'opérer en toute liberté risqueraient de perturber très probablement les mécanismes d'une filière qui reposent depuis toujours sur la relation humaine et la confiance..* ».

Le CIVB, interprofession bordelaise : « *...Pour exercer cette profession, il est essentiel que les postulants puissent démontrer des connaissances indispensables, à la fois des pratiques et des traditions viticoles, de la qualité des vins et du dispositif réglementaire, sans négliger bien entendu les qualités relationnelles...* »

La Fédération des Caves Coopératives du Var : « *...maintenir un accès réglementé à cette profession très particulière dans le paysage vitivinicole. Le courtage est en effet un maillon essentiel à la sécurisation des transactions entre la viticulture et le négoce, et a des prérogatives, y compris d'un point de vue juridique, très particulières qui justifient un traitement singulier de cette profession.* »

L'UMVIN, Union nationale des Maisons et Marques de Vin : « *... les règles éthiques qui ont existé jusqu'ici pouvaient aider à éviter les conflits d'intérêts entre l'activité de courtage et celle d'acheteur. Leur suppression ne pourrait que favoriser le mélange des genres et laisser plus d'espace à la spéculation sur les prix plutôt que de favoriser l'établissement d'un marché plus transparent...* »

Le BIVB, interprofession bourguignonne, écrit en 2018 : « *Pour nous, Négociants et Viticulteurs, professionnels d'une filière viticole française qui a su relever les défis d'une concurrence désormais mondialisée, et qui contribue positivement à l'emploi et à notre balance commerciale, les courtiers en vins et spiritueux représentent un maillon professionnel indispensable à la commercialisation de nos productions viticoles. Le courtage reste intimement associé au modèle d'appellations d'origine et d'indications géographiques que défend la France dans toutes les instances internationales, et constitue une interface précieuse entre la très grande dispersion géographique des appellations et des propriétés viticoles d'une part, et l'accès aux grands marchés d'autre part. S'il ne jouit d'aucun monopole ni d'aucune exclusivité qui s'imposeraient aux acteurs de la filière, l'encadrement juridique et déontologique de cette profession, qui lui interdit de commercialiser des vins et spiritueux en direct, et de concurrencer en cela les négociants, les viticulteurs, mais aussi de nombreux intermédiaires commerciaux existants, le courtage constitue tant pour la viticulture que pour le négoce une précieuse garantie juridique de sécurisation de transactions pour leur compte... Ni la viticulture d'appellations d'origine ni le négoce ne sont aujourd'hui en mesure de remplacer le courtage sans surcoûts de structures et sans risques d'insécurité juridique et commerciale accrue* ».

Jérôme DESPEY, président du Conseil spécialisé de la filière viticole à FranceAgriMer déclare : « *Les courtiers assurent un lien entre les négociants acheteurs et les viticulteurs vendeurs. Ils sont un des maillons de la chaîne d'organisation que la filière viticole souhaite renforcer aujourd'hui. Depuis quelques années, la profession de courtier a mis en place un parcours pédagogique sanctionné par un examen final. Ce dispositif nous paraît essentiel et adapté pour continuer à disposer de véritables professionnels sur lesquels viticulteurs comme négociants puissent s'appuyer en toute confiance. Il va dans le sens des orientations définies par le plan stratégique pour la viticulture française...* »

De nombreux témoignages vont dans le même sens : Les Grandes Maisons d'Alsace, la Confédération nationale des producteurs de vins et eaux de vie de vin à appellations d'origine contrôlées (CNAOC), Fédération des Négociants de Bordeaux et Libourne, Conseil interprofessionnel des Vins AOC du Languedoc et des IGP Sud de France, Syndicat Général des Vignerons réunis des Côtes du Rhône, Conseil interprofessionnel des Vins d'Alsace (CIVA), Organisme de défense et de Gestion des Appellations des viticulteurs d'Alsace (AVA).