

Hyères

15, avenue Joseph-Clotis - Tél. 04.94.12.81.90
Eurosud publicité : 04.94.24.90.90 - hyeres@nicematin.fr

Littoral Viager

SPÉCIALISTE DU VIAGER
LE VIAGER, UN PLACEMENT IDÉAL

Madeleine Cavalleri
Spécialiste du viager sur toute la région

VAR - HAUTE-PROVENCE - VAUCLUSE - BOUCHES DU RHÔNE

04 94 32 32 02 / 06 09 06 39 65
Fax 04 94 32 50 22 - madeleine.cavalleri@sfr.fr

À Pierrefeu, Pierre-Jean Bertri voit la vie en... rosé !

Portrait Courtier en vin, comme son père et son grand-père, ce Pierrefeucaïn passionné de 44 ans nous fait découvrir un métier peu connu, mais essentiel dans le monde viticole. Brut de rencontre...

« **J**e suis né dans une cuve ! » L'expression, souriante, est bien sûre imagée. Mais si Pierre-Jean Bertri l'emploie, c'est que l'on n'est pas si loin de la vérité. Il faut dire que chez les Bertri, voilà trois générations qu'on est courtier en vin à Pierrefeu ! « C'est mon grand-père Auguste qui a commencé en 1922, explique ce père de famille de 44 ans. Et mon père, Marcel, a pris la suite en 1948. » Mais au fait, c'est quoi exactement un courtier en vin ? « Je suis un intermédiaire de commerce entre les producteurs et les négociants en vin. Des producteurs de raisin qui ne sont pas forcément équipés pour produire du vin, ou des viticulteurs qui cherchent des débouchés pour les vins qu'ils produisent. Des négociants qui achètent des raisins pour produire eux-mêmes du vin et le vendre, ou qui achètent du vin, déjà en cuve, pour faire des assemblages et élargir leur gamme. » Mais tout n'est pas si simple dans ce drôle de métier « car il y a des producteurs qui sont négociants et des négociants qui sont aussi producteurs » ajoute l'enfant du village.

« On n'est pas des porteurs de fioles ! »

On demande des exemples, histoire d'y voir plus clair... « Eh bien prenez Billette, l'une des plus grosses marques de Côtes de Provence qui a une filiale à Pierrefeu. Comme les établissements Nicolas, ce sont des négociants qui achètent du vin aux producteurs pour faire des assemblages et vendre ensuite des vins sous leur marque. Autre exemple : Minuty SA qui, lui, est propriétaire et producteur. Il commercialise sous son nom les vins produits sur son domaine de Gassin. Mais il est aussi négociant et achète des vins à d'autres producteurs pour élargir sa gamme en développant d'autres marques (ex. M. de Minuty). » Mais Pierre-Jean Bertri insiste : « Notre métier ne se résume pas pour autant à prendre le vin de l'un pour aller le vendre à un autre, on n'est pas des porteurs de fioles ! On est au cœur du terroir. On suit les producteurs. Mon grand-père, par exemple, travaillait déjà avec la famille Scarone aux Borrels (Domaine Les Trois Chênes). Aujourd'hui, 60 ans après, je collabore toujours avec eux, il y a une confiance. »



Pierre-Jean Bertri cultive lui aussi 20 hectares de vigne à Pierrefeu, et produit par l'intermédiaire de la coopérative du village. « Ça me permet de mieux comprendre les vignerons. » (Photos Valérie Le Parc)

« 15 jours... ou une vie »

Les bagages nécessaires ? « Il faut connaître le monde viticole, l'œnologie. Mon père a appris sur le terrain. Moi j'ai fait un BTS technico-commercial vin et alcool et ensuite j'ai intégré une école agro-alimentaire dans le Lot-et-Garonne. C'est ce qui m'a permis de démarrer, car j'ai fait mon stage chez un grand négociant de Bordeaux qui m'a embauché, j'y suis resté trois ans. Ce monde-là, on y fait 15 jours ou... une vie ! » Le jeune homme passe six ans à Bordeaux. Puis il a la possibilité de se rapprocher de chez lui en entrant aux Caves de Provence, un groupement de producteurs de la région Paca, qui travaille avec la grande distribution. « Et puis mon père m'a appelé. Courtier, c'est un métier de passion, on trempe dedans, et moi... j'étais commercial. Il m'a dit "le pire des échecs c'est de ne pas essayer..." » Alors Pierre-Jean se lance. « Tout se faisait à la main, il a fallu moderniser. Et puis moi, jusque-là, je vendais le vin déjà étiqueté, j'ai découvert toute l'étape entre le raisin sur la vigne jusqu'à la mise en bouteille. » Découverte qui a ancré sa passion... « Certains producteurs

qui ne sont pas équipés pour produire nous confient leurs raisins. Dans ces cas-là, notre job c'est d'aller vérifier que le raisin est bien fait, qu'il est arrivé à maturité, on va dans les vignes avec les techniciens du client, puis, au moment de la récolte, on suit les prélèvements. » Vient ensuite toute l'étape dégustation : « Mon rôle, c'est aussi de conseiller sur le prix en fonction du cours du kilo de raisin. Et de trouver

ce que souhaite mon client. Savoir quel profil de vin il souhaite : pâle, foncé, clair... Quel type de degré, d'acidité. C'est la raison pour laquelle on passe autant de temps en dégustation. D'un côté pour bien connaître la production, de l'autre pour bien choisir. Entre mi-septembre et fin décembre, j'ai un verre en main toute la journée ! » Un métier qui le mène aussi bien dans les vignes, les caves, que sur

les salons où il est souvent jury, comme depuis quinze ans, au concours général agricole de Paris.

« Avec le rosé, on a détrôné le petit jaune ! »

Courtier assermenté depuis 2008, Pierre-Jean Bertri est habilité pour faire des ventes aux enchères, des expertises amiables et judiciaires, mais aussi des attestations de prix lors de ventes de domaines pour estimer les caves. Ce qui le frappe dans l'évolution de la profession ? « Le monde viticole s'est professionnalisé, et dans le Var, il y a une vraie dynamique. » Une dynamique, il le confirme, liée à l'essor du rosé « Aujourd'hui on fait 85 % de rosé. Doucement, mais sûrement, on a détrôné le petit jaune à l'apéritif ! » Et d'ajouter : « Il y a peu de temps j'ai fait une dégustation où il avait de la bière rosé, du Martini rosé, du Pastis rosé, du cidre rosé... c'est tendance ! Et l'objectif est, je pense, que le rosé devienne le champagne des vins. » Aujourd'hui président du syndicat des courtiers en vins de Provence, membre de la confédération régionale des négociants, Pierre-Jean Bertri n'oublie rien. Et même si ça ne dure qu'un instant, son sourire tremble quand il conclut « Mon père était un monsieur dans le département et il m'a donné son nom. Un jour, on m'a dit que je m'étais fait un prénom, je crois que c'est le plus beau compliment que l'on m'ait fait. Je le lui dois parce qu'il m'a fait confiance. »

EMMANUELLE POUQUET



Le nuancier, outil précieux pour le courtier qui sélectionne les cuvées, non seulement pour leurs qualités gustatives, mais aussi leur couleur en fonction de la demande du client.