

Bertri courtage accompagne LE VIGNOBLE VAROIS DEPUIS CENT ANS

L'entreprise fondée en 1922 par Auguste Bertri à Pierrefeu, a su évoluer et accompagner de grands domaines désormais prisés des investisseurs.

Même si l'adresse est un peu perdue au milieu des vignes, impossible pour le visiteur de rater le nouveau siège social de la société Bertri courtage. Sobre, moderne, et surtout de couleur noir, le bâtiment s'élève depuis septembre dernier au bord de la petite route de Pignans, à Pierrefeu, et contraste singulièrement avec les bureaux historiques de l'entreprise, qui célébraient son centenaire ce vendredi. « Notre ancienne adresse n'était plus adaptée à la réalité du métier aujourd'hui », expliquent Pierre-Jean et Georges Bertri, les petits-fils du fondateur, Auguste Bertri, qui avait lancé le cabinet de courtage en vins en 1922, dans le centre de Pierrefeu. À l'époque, le vignoble varois produit beaucoup, du vin de table, et les affaires se traitent en se tapant dans la main, sans Internet ni smartphone. « D'une quarantaine de courtiers, on est passé à neuf aujourd'hui, dont deux dans notre entreprise », poursuit Pierre-Jean Bertri, courtier en vins comme son père, tandis que son frère, de vingt ans son aîné et qui a poursuivi une carrière d'infirmier

à l'hôpital psychiatrique du village, a toujours gardé un pied dans les affaires familiales. « Quand j'étais jeune, je faisais les tournées avec mon père pour goûter les vins », précise l'aîné de la fratrie, qui dirige aujourd'hui l'exploitation familiale – passée de 7 à 24 ha en 100 ans, et dont la production est vendue à la coopérative locale. « Le fait d'être nous-mêmes vignerons apporte énormément à notre métier de courtier. Nous savons de quoi nous parlons quand nous rencontrons des viticulteurs », ajoute Pierre-Jean Bertri.

Couteau suisse

Car le savoir-faire du courtier, c'est la mise en relation d'un acheteur de vin, ou de raisin sur pied, avec un vendeur. En cent ans, la famille Bertri a vu le vi-

goble varois changer, se professionnaliser, monter en gamme... Au point d'attirer de prestigieux investisseurs, comme LVMH. « Il a fallu s'adapter », assure Pierre-Jean Bertri, pour qui le courtier doit savoir se rendre indispensable, être un « couteau suisse ». Fournir le nom d'un tractoriste au pied levé

ou résoudre les problèmes de transport d'un propriétaire de domaine en visite dans le Var... Autant de missions que le courtier, un peu concierge de luxe à ses heures, doit savoir remplir. Parmi sa soixantaine de clients figurent de grands domaines, qui ont besoin de volumes pour compléter leur propre production et vinifier selon leurs méthodes des récoltes classées le plus souvent en Côtes de Provence, l'appellation phare du terroir.

L'importance de la couleur

Dans le laboratoire dont est doté le nouveau bâtiment (récemment inauguré en présence d'une bonne partie de l'écosystème viticole du Var), les échantillons ne se présen-

tent plus, comme du temps du grand-père, sous forme de fiole, mais dans de vraies bouteilles, dont la grande majorité est rosée. « La couleur, aujourd'hui, c'est un vrai sujet. Si un client me demande un vin très coloré, je ne lui présenterai pas celui-là, par exemple », résume le courtier en brandissant un nectar plutôt pâle. Le talent du courtier consiste à trouver le bon produit, pour des clients de plus en plus précis dans leurs demandes. Bertri courtage accompagne ainsi la maison Minuty depuis des décennies. « Au départ, du temps du grand-père, on faisait 50 hectolitres avec eux », ajoute Pierre-Jean Bertri. Avare de chiffres, il lâche quand même celui de 100 000 hectolitres par an, pour estimer le nombre de transactions qui se font par l'entre-

prise de son cabinet, rémunéré à la commission et réputé le plus important du territoire. Celui de Bertri se limite au Var. Car les courtiers ont des codes à respecter. Pas question d'aller faire des affaires sur le terrain d'appellations voisines, comme Bandol où des confrères officient, à part peut-être celle des Coteaux d'Aix, mitoyenne de ceux du Var ou de Provence. « Je préfère dans ce cas-là conseiller au client un confrère de confiance. » Car faire rayonner les vins de Provence, et tout un terroir, fait aussi partie des défis du courtier. Défi relevé, au regard des dernières acquisitions réalisées dans le vignoble varois. « Ce n'est que le début », estime Pierre-Jean Bertri.

MARIE-CÉCILE BÉRENGER
mberenger@nicematin.fr



Pierre-Jean Bertri (à gauche) préside aussi le Syndicat régional des courtiers en vins et spiritueux de Provence-Corse. Ses deux enfants font des études d'œnologie. Ici aux côtés de son frère, Georges, au cœur des vignes familiales. (Photo M.-C. B.)

L'actualité

#cotedazureco

CÔTE D'AZUR
GROUPE nice-matin
ÉCO

LE RÉSEAU BUSINESS
QUI VOUS POSITIONNE AU COEUR
DE L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE
DE NOTRE TERRITOIRE

nice-matin var-matin

bpifrance

CCI NICE CÔTE D'AZUR

pôle emploi

LA POSTE
GROUPE

EDHEC
BUSINESS SCHOOL

AGIS 06

VOUS ÊTE UTEL

ENEDIS

VINCI
AUFORUITES

orange

UPV
Union
Patronale
du Var

VEOLIA

R
RAGNI

BANQUE POPULAIRE
MEDITERRANEE

GROUPE
Ippolito

GC
CONSULTING

Ipag

AEROPORT
NICE CÔTE D'AZUR

PKF ARSILON

MMA
Métiers
Artisanat
PREMIER NIVEAU COTE D'AZUR

Pour rejoindre les partenaires : cotedazureco@nicematin.fr