

Achats de vins en vrac Fonctionnement du contrat interprofessionnel VRAC

1. Le contrat interprofessionnel VRAC

Le contrat interprofessionnel est prévu par l'article L632.2 du code rural et dans l'accord interprofessionnel triennal de l'interprofession.

Il permet d'encadrer et de sécuriser les transactions entre vendeurs et acheteurs et la mise en œuvre des modalités de transactions prévues dans l'accord interprofessionnel par les deux familles.

Il concerne les producteurs et acheteurs de vendages pour la vente et les négociants ou unions pour l'achat.

Extrait de l'accord interprofessionnel, article 4.b :

'Les premières transactions en vrac c'est-à-dire celles au départ de la propriété des caves ou au départ des acheteurs de vendanges, lorsqu'elles sont issues de raisins vinifiés par lui, font obligatoirement l'objet d'un contrat d'achat interprofessionnel dont les termes doivent être conformes aux mentions indiquées dans le contrat interprofessionnel type établi par Inter Rhône...'

2. Transmission du contrat interprofessionnel VRAC et confidentialité

Le contrat interprofessionnel doit être adressé à l'interprofession dans les 3 jours qui suivent sa signature par toutes les parties :

. **via la plateforme declarvins.net:** le contrat est saisi directement par l'un des déclarants. Les autres parties du contrat reçoivent un mail de demande de validation. Si le contrat est accepté, toutes les parties reçoivent la confirmation du contrat avec le PDF et le numéro de VISA. S'il est refusé, les parties sont informées par mail du refus et le contrat est supprimé. Sans validation ou refus au bout de 10 jours, le contrat est supprimé.

. **Par courrier ou fax:** utilisation du modèle interprofessionnel imprimé et envoyé chaque année dans le vignoble. Le contrat doit être signé et cacheté par toutes les parties. Les équipes d'Inter Rhône saisissent ensuite les contrats sur la plateforme declarvins.net.

Toutes les informations nominatives issues des contrats VRAC sont strictement confidentielles. L'interprofession et ses salariés sont engagés par des conventions cadre de sécurité avec les administrations.

Extrait de l'accord interprofessionnel, article 4.b :

'... Au plus tard dans les 3 jours suivant le dépôt d'un contrat à Inter Rhône, l'interprofession remet ou adresse un récépissé de ce dépôt sur lequel est porté le numéro d'enregistrement qui vaut visa interprofessionnel conformément à l'article L665.2 du code rural et de la pêche maritime. Ce numéro d'enregistrement /visa est obligatoirement reporté sur les registres vitivinicoles et sur la déclaration récapitulative mensuelle.

Tous les champs du contrat doivent être renseignés. Tout contrat incomplet n'est pas enregistré/visé par l'interprofession. '

3. Mentions particulières du contrat interprofessionnel

Différents types de contrats :

- . Cas général : contrat entre un producteur vendeur et un négociant acheteur
- . Cas général : contrat de première mise en marché. Le contrat concerne un vin qui est vendu pour la première fois (il ne s'agit pas d'une revente)

Conditions particulières possibles :

- . Contrat entre un cave coopérative et son union
- . Transaction interne entre une cave et sa propre structure d'achat (cas d'un opérateur achetant des vins à ses propres caves, résultant d'un montage juridique entre deux structures (exemple : un producteur qui a monté une structure d'achat pour ses propres vins ... ou un caveau vis-à-vis de sa cave...))

Plusieurs types de prix possibles :

- . Prix définitif : cas général, il s'agit du prix final de la transaction
 - . Prix d'objectif : prix final que les parties souhaitent atteindre. Le mode de détermination du prix définitif doit être précisément indiqué.
 - . Prix d'acompte : il s'agit du montant d'acompte qui représente un % du prix final. Le mode de détermination du prix définitif doit être précisément indiqué.
- Dans les deux derniers cas, le prix définitif devra être communiqué à Inter Rhône une fois établi.

Tous ces contrats sont pris en compte dans le bulletin de transactions VRAC pour le volume. Pour le calcul du prix moyen, les contrats en 'prix d'acompte' et les contrats en 'transaction interne' sont par contre exclus.

Précisions sur le vin vendu :

- . Choix de l'appellation et de la couleur
 - . Choix du 'label' : conventionnel, biologique certifié ou biologique en conversion
 - . Choix de la mention :
- Primeurs : concerne uniquement les vins primeurs vendus en début de campagne
Château ou domaine : concerne les vins vendus avec autorisation d'utilisation du nom de château ou domaine par l'acheteur

Conditions de paiements :

La règle générale stipule le versement d'un acompte 15% à la commande et d'un paiement à 45 (fin de mois) ou 60 jours (émission de facture).

Les producteurs et négociants ont prévu un cadre dérogatoire afin d'apporter plus de souplesse dans les paiements et enlèvements des vins :

- . Échéancier de paiement : le vendeur et l'acheteur s'engagent sur un échéancier de paiement déconnecté des enlèvements. L'échéancier doit être précisément indiqué sur le contrat pour être valable (avec dates et montants payés).
- . Contrat pluriannuel : le vendeur et l'acheteur ont établi un contrat pluriannuel écrit

4. Fonctionnement du bulletin de transaction VRAC

Exemple du bulletin de transaction mensuel :

Volume des contrats côtés (excluant les contrats internes et les prix d'acompte)
 Prix moyen sur la période (excluant les contrats internes et les prix d'acompte)
 Evolution du volume total par rapport à la même période de l'année précédente

Volume des contrats côtés (excluant les contrats internes et les prix d'acompte)
 Prix moyen sur le cumul (excluant les contrats internes et les prix d'acompte)
 Evolution du volume total par rapport au même cumul de l'année précédente

Volume de l'ensemble des contrats enregistrés

Volume de l'ensemble des contrats enregistrés

ENREGISTREMENTS DES TRANSACTIONS MENSUELLES EN VRAC du 01/08/2014 au 31/03/2015 (Source : Contrat d'achat)

*Mois mars 2015

**Cumul du 01/08/2014 au 31/03/2015

Campagne 2014 A.O.C	Nombre Contrats	*Volume Enreg. (HL)	Vol. (HL) & I pris en compte pour la cotation pour le mois & I	Prix moy. Mill.	Comparaison Vol Campagne n - 1
CÔTES DU RHÔNE RÉGIONAL	234	87 130	83 864		68%
Millésime 2014	210	84 055	81 778		
Rouge Millésime 2014	178	79 849	77 832	142,7 €	
Rouge Conventionnel	138	59 692	57 816	141,8 €	
Rouge Châteaux et domaines	17	11 447	11 447	140,3 €	
Rouge Primeur					
Rouge Bio certifié	21	8 633	8 492	151,7 €	
Rouge Bio en conversion	2	78	78	135,0 €	
Rouge Millésime 2014	18	8 900	8 660	137,4 €	

Campagne 2014 A.O.C	Nombre Contrats	**Volume Enreg. (HL)	Vol. (HL) pris en compte pour la cotation	Prix moy. Mill.	Comparaison Vol Campagne n - 1
CÔTES DU RHÔNE RÉGIONAL	1 964	1 093 414	873 095		7%
Millésime 2014	1 656	1 051 845	847 105		
Rouge Millésime 2014	1 256	934 205	732 956	138,4 €	
Rouge Conventionnel	952	783 014	589 548	137,0 €	
Rouge Châteaux et domaines	147	95 765	92 486	138,1 €	
Rouge Primeur	43	7 660	7 627	135,8 €	
Rouge Bio certifié	111	46 608	42 137	158,9 €	
Rouge Bio en conversion	3	1 158	1 158	149,0 €	
Rouge Millésime 2014	178	80 911	77 888	137,4 €	

Données concernant uniquement le mois en cours

Données concernant le cumul depuis le début de campagne