

# LES CONTRATS D APPROVISIONNEMENT DE RAISINS ET DE VENTE DE VINS EN FRANCE

Présentation schématique



**Michel DESILETS**  
Ancien Bâtonnier  
Avocat au Barreau de Villefranche-sur-Saône  
[www.cabinetpegaz.com](http://www.cabinetpegaz.com)

Quelles sont les pratiques françaises?

Ces pratiques sont elles libres ou administrées?

A côté des pratiques traditionnelles, d'autres plus récentes émergent, résultats d'une adaptation du marché aux difficultés économiques de certains vignobles; sont - elles légales?

Les limites : l'ordre public et les clauses impératives de droit privé.

# Première partie

## Les approvisionnements directs

- Pour sécuriser et pérenniser ses approvisionnements l'opérateur dispose:
  - de schémas classiques
  - ou plus inventifs.

# I – Modes traditionnels d'approvisionnement

- L'exploitation familiale est la plus répandue.
- Le système coopératif est une alternative.

# A – Prééminence de l'exploitation familiale

- Modèle voulu et encouragé depuis 1945.
- Deux formes :
  - vignes en propriété (faire valoir direct),
  - locations types impératives (bail à métayage ou bail à ferme) d'au moins 9 ans.
- L'achat complémentaire de vendange requiert d'adopter le statut de négociant (impossibilité d'utiliser un nom de domaine, sauf cas particuliers dus aux aléas climatiques).

## B – Adaptation du modèle coopératif

- Principe:
  - l'adhérent viticulteur est associé (participe au risque social) et coopérateur (obligation d'apport).
  - mutualisation des apports mais rémunération à la qualité du raisin livré.
- Actuellement la réduction du vignoble dans les régions de tradition coopérative (cessation d'activité et arrachages),
- Les pouvoirs publics encouragent la fusion entre coopératives géographiquement proches.

## II – Modes récents d'approvisionnement

- Constat:
  - des viticulteurs ne souhaitent plus vinifier.
  - des opérateurs cherchent de la matière première de qualité.
- Deux exemples:
  - La pratique du vendangeoir.
  - La juxtaposition d'exploitations.

## A - Le vendangeoir

- Livraison de vendange à un négociant.
- Existence d'un cahier des charges.
- Durée variable: une à plusieurs années.
- Limites:
  - producteurs captifs,
  - prix d'achat imposés,
  - incertitude à l'issue du contrat.



# B – Juxtaposition d'exploitations

## la politique des vins de domaines

- Des domaines indépendants dirigés par un seul opérateur.
- Avantages:
  - Sécurisation et diversification des approvisionnements.
  - Réduction des coûts en moyens humains et matériels.
- Inconvénients de la formule:
  - Multiplication des obligations administratives.
  - Les seuils d'exploitations imposés par le contrôle des structures.

## Deuxième partie

### LES APPROVISIONNEMENTS INDIRECTS

- Le principe reste la rencontre de l'offre et de la demande,
- Mais, les contrats sont de plus en plus encadrés.

# I – Le contrat interprofessionnel

- Accord pluriannuel
- Obligatoire
  - Article 113 quater, 123 et suivants du Rglr CE 1234/2007 du 22/10/2007
  - article L 632 – 3 du Code rural.
- Applicable à tous:
  - viticulteurs, négociants, commissionnaires, courtiers...

## **Permet:**

- Connaissance des récoltes produites et des surfaces exploitées
- Connaissance des stocks
- Connaissance des volumes et des valeurs des ventes
- Etablissement de statistiques

## **Avantage:**

- déroger à certains principes légaux comme l'obligation de versement d'un acompte de 15 %.

- Le professionnel doit déclarer ses ventes,
- et acquitter une contribution volontaire obligatoire,
- à défaut : évaluation d'office,
- et l'Interprofession peut faire bloquer la circulation des produits (Article L 632-7 du Code rural).

# A – Achat de raisins

## L'exemple champenois

- Volonté de parvenir à un équilibre entre la production et le négoce, dans la répartition de la valeur ajoutée.
- Accords pluriannuels (actuellement 6 ans 2008-2013)
- L'interprofession peut exiger une mise en conformité de la transaction sous peine de sanction.

# B – Vente de vin en vrac

## L'exemple beaujolais

- Les clauses essentielles:
  - Qualité: vin en vrac , moûts.
  - Prix et modalités de paiement : article L 443-1 Code de commerce.
  - Quantité, couleur, millésime.
  - Réserve de propriété: doit être mentionnée et acceptée par l'acheteur.
  - Responsabilité du vendeur jusqu'à l'enlèvement des vins.
  - Signatures du vendeur et de l'acheteur.

## II – Les clauses particulières

- Outre les clauses traditionnelles propres à tous contrats de vente,
- Il existe des clauses particulières aux contrat de ventes de vin.



# A – Agrément et agréage

- 1 - Nécessité d'un agrément
  - Avant 2007: agrément du vin délivré par l'INAO après analyse et dégustation (certificat d'agrément).
  - Depuis 2007: le vin doit provenir d'une exploitation agréée (habilitation de l'opérateur à produire et/ou transformer et/ou élaborer et/ou conditionner des vins d'AOC),

## 2- Nécessité de l'agréage

- Article 1587 du Code civil: pas de vente tant que l'acheteur n'a pas goûté et agréé le vin.
- L'agréage est **l'appréciation discrétionnaire par l'acheteur des qualités gustatives d'un vin.**
- La jurisprudence décide que cette règle est supplétive.
- Ainsi , les parties peuvent décider que la **vente est parfaite** dès l'accord sur les volumes et le prix et sans dégustation.

## B – La détermination

- Chose de genre ou corps certains,
- Le contrat doit permettre de faire la distinction.

# 1 - Chose de genre

- Un bien interchangeable avec un autre de même espèce et valeur.
- Exemple : 1hl de beaujolais rouge 2010 = 1hl de beaujolais rouge 2010.
- Le vendeur exécute s'il livre la quantité et l'appellation demandée.

## 2 - Corps certain

- Bien considéré comme unique par l'acquéreur qui n'en veut pas d'autre.
- Exemple: telle cuvée, tel numéro de lot, telles bouteilles, etc...
- Le vendeur exécute s'il livre la chose précisément définie.
- La distinction n'est pas toujours aisée: tel millésime ancien peut être considéré soit comme une chose de genre soit comme un corps certain en fonction des disponibilités.

# Conclusions de ce rapide panorama du système français

- Régression du libéralisme au profit du développement d'un encadrement légal administratif et technique.
- L'ANIVIN, gérant les vins sans IG, vient de mettre au point un contrat de vente pluriannuel interprofessionnel.
- L'accord se fixe pour objectif de:
  - Encourager le développement des relations commerciales,
  - Pérenniser la filière,
  - Apporter de la visibilité au secteur du vin,
  - Eviter de passer brusquement de la surproduction à la pénurie.

