



*Syndicat professionnel des Courtiers
en Vins et Spiritueux
de la région délimitée Cognac*



© BNIC / Jean-Yves BOYER

LE MÉTIER DE COURTIER EN VINS ET SPIRITUEUX
De la région délimitée Cognac

*Un professionnel indépendant
Pour une relation commerciale équilibrée*

SOMMAIRE



1

HISTORIQUE ET LÉGISLATION DU MÉTIER DE COURTIER _____ 03

- Historique
- Législation - Une profession réglementée
- Certificat d'aptitude et carte professionnelle

UN PROFESSIONNEL INDÉPENDANT GARANT D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉQUILIBRÉE _____ 05

- Indépendance et expertise du courtier
- Une relation commerciale équilibrée et sereine
- Maîtrise de la réglementation

DÉONTOLOGIE DU COURTIER EN VINS ET SPIRITUEUX _____ 07

- Le courtier assure confiance et discrétion
- Assurance responsabilité civile professionnelle
- Charte de déontologie du syndicat

UNE TRÈS BONNE CONNAISSANCE DE LA RÉGLEMENTATION ET DES MARCHÉS _____ 09

- Une très bonne connaissance des marchés et de la viticulture charentaise
- Le courtier se tient informé de l'évolution de la réglementation
- Le courtier est en contact avec la filière Cognac
- Formations spécifiques pour les courtiers

LE COURTIER GARANT DE LA BONNE EXÉCUTION DE LA TRANSACTION 11

- Médiateur de la transaction
- Suivi de la relation contractuelle
- Garant de la bonne exécution du contrat
- Garant de la conformité de la transaction
- Veille au respect de la réglementation

LE COURTIER UN RELAIS D'INFORMATION ESSENTIEL ET RECONNU PAR LA FILIÈRE 13

- Traçabilité alimentaire des produits
- Relais d'informations réglementaires
- Dématérialisation des documents et accompagnement de la viticulture
- Relais d'informations techniques
- Engagement viticulture durable

2

LE COURTIER EFFECTUE LES VÉRIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET DE CONFORMITÉ DE LA TRANSACTION 15

- Garant de la conformité de l'échantillon
- Médiateur des modalités de la transaction
- Confirmation de marché
- Conformité des marchandises
- Vérifications règlementaires
- Bordereau de courtage

PROCESSUS D'UN ENLÈVEMENT À LA PROPRIÉTÉ LE COURTIER SÉCURISE LA TRANSACTION POUR LES CO-CONTRACTANTS 19-20

HISTORIQUE ET LÉGISLATION DU MÉTIER DE COURTIER EN VINS ET SPIRITUEUX



Historique

Depuis toujours, les entremetteurs d'affaires ont existé. Certains étaient appelés courtiers.

Ce nom vient d'un verbe grec signifiant "**concilier les marchés**".

C'est le roi Philippe le Bel, qui, par ordonnance du 12 mars 1321 donne officiellement naissance à la profession de courtier.

Juridiquement, le courtier en vins est un intermédiaire qui met en relation des personnes désireuses de contracter entre elles une opération commerciale.

En Charentes, les courtiers en vins et spiritueux interviennent principalement sur le marché du vrac.

3

Législation - Une profession réglementée

- La profession est régie par la loi 49-1652 du 31 décembre 1949 et l'article 1^{er} du décret du 27 mars 1951.
- Le décret 2006-1529 précise les activités incompatibles avec la profession et le décret 2010-1463 les conditions d'obtention de la carte professionnelle.
- L'article 164 de la loi 2016-1691 du 09 décembre 2016 est destiné à modifier les dispositions réglementant le métier de courtier en vins et spiritueux dans le cadre de la loi de modernisation de la vie économique et financière.
- Profession validée par le cadre réglementaire Européen.

Le courtier est un commerçant au regard des dispositions de l'art 632 du registre du commerce.

Certificat d'aptitude et carte professionnelle

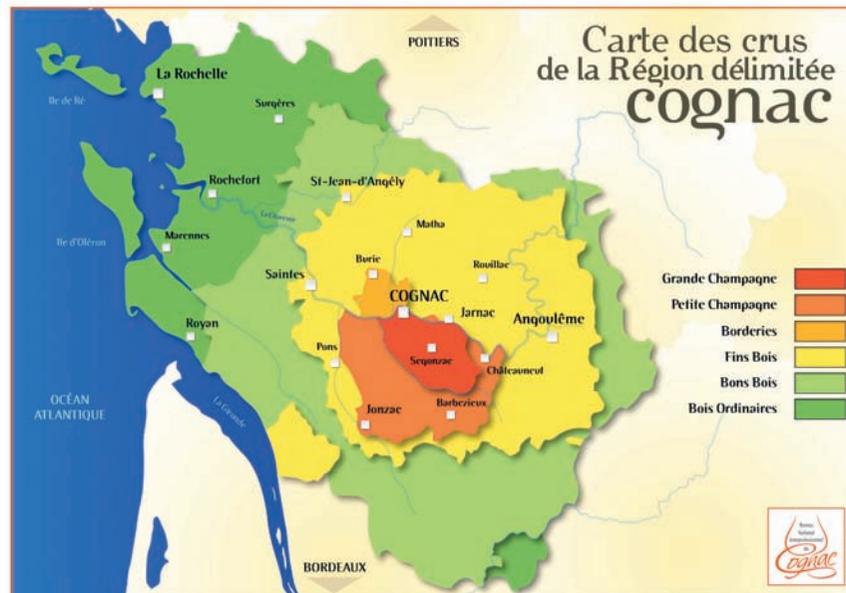
Pour accéder à la profession, **le courtier doit justifier de connaissances suffisantes et d'une expérience professionnelle** (décret 97-591 du 30 mai 1997).

Dans la région délimitée de cognac, il doit avoir des compétences et aptitudes professionnelles :

- Expérience professionnelle chez un courtier
- Stage de formation à la dégustation (ORECO)
- Connaissance de la distillation charentaise

Ces aptitudes professionnelles (œnologiques, dégustation, droit commercial) sont validées par un jury sous la tutelle des chambres de commerces régionales.

L'avis favorable du jury permet de solliciter auprès de la préfecture une carte d'identité professionnelle de courtier en vins et spiritueux.





UN PROFESSIONNEL INDÉPENDANT GARANT D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉQUILIBRÉE



Indépendance et expertise du courtier

En tant que professionnel indépendant, **le courtier travaille dans le respect de l'intérêt des 2 parties**. Il doit veiller à l'impartialité de ses conseils.

Par son expertise commerciale et réglementaire, le courtier établit une relation de confiance entre l'acheteur et le vendeur.

5

Une relation commerciale équilibrée et sereine

Pour que la relation commerciale soit équilibrée, les co-contractants doivent pouvoir prendre des décisions en toute indépendance. Le rôle du courtier est de tout mettre en œuvre pour que les discussions et négociations se réalisent dans un climat de confiance et de sérénité.

Le courtier rassure l'acheteur sur la bonne exécution des modalités contractuelles (respect des termes du contrat et de la conformité de la marchandise, consignes de chargement, vérifications réglementaires, résolution des conflits, ...).

En tant **qu'intermédiaire indépendant**, le courtier accompagne le vendeur lors des différentes étapes de la contractualisation (présentation objective et claire de la transaction, évolutions contractuelles, analyse de marché, ...).

La viticulture bénéficie de l'appui d'un **expert de la relation commerciale** pour ses transactions.

Maîtrise de la réglementation

La bonne connaissance de la réglementation (commerciale, douanière, traçabilité, environnementale) et des cahiers des charges des appellations est un des fondements du métier de courtier en vins et spiritueux.

Le courtier réalise les vérifications réglementaires nécessaires pour que la transaction s'effectue dans de bonnes conditions.

Il est un **relais essentiel d'informations auprès de la viticulture.**

Le courtier contribue notamment au déploiement progressif de la **dématérialisation des documents et d'une viticulture durable.**



DÉONTOLOGIE DU COURTIER EN VINS ET SPIRITUEUX



Le courtier assure confiance et discrétion

Le courtier assure son rôle de **médiateur de la transaction** :

- Conserve la discrétion qui s'impose dans les affaires
- Veille à conclure dans le respect des règles de la réglementation en vigueur
- A le souci permanent de la transparence vis à vis des co-contractants

Il informe de façon exacte les futurs contractants des informations qu'il détient sur l'opération et son déroulement.

7



© BNIC / Stéphane CHARBEAU

Assurance responsabilité civile professionnelle

Tous les courtiers adhérents au SCVS disposent d'une **assurance responsabilité civile professionnelle**.

Cette assurance couvre les dommages éventuels consécutifs à une faute professionnelle trouvant son origine dans une erreur, omission, négligence ou inexactitude.

Tous les adhérents de la Fédération des Syndicats de Courtier en Vins Français ont la même obligation.



© BNIC / Stéphane CHARBEAU

8

Charte de déontologie du syndicat

Tous les adhérents du syndicat des courtiers de Cognac ont signé une charte de déontologie reprenant les éléments nécessaires à l'exercice de la profession, notamment :

- Indépendance et respect des règles de la profession
- Transparence, confidentialité et impartialité des conseils
- Obligation de souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle

Malgré la loi du 31 décembre 1949 et afin d'éviter toute ambiguïté dans les relations commerciales avec ses clients, le signataire s'engage à ne pas effectuer d'opérations de marchand en gros ou une activité de bouilleur de profession sous la même entité juridique que l'activité de courtage.

L'activité de courtage du signataire devra avoir un statut juridique et comptable spécifique.

UNE TRÈS BONNE CONNAISSANCE DE LA RÉGLEMENTATION ET DES MARCHÉS



Une très bonne connaissance des marchés et de la viticulture charentaise

En contact permanent avec l'ensemble des acteurs, le courtier possède une très bonne connaissance des marchés et de la viticulture charentaise (état du vignoble, évolution du marché et des cours, disponibilités des marchandises, volume de récolte, ...).

9

Le courtier se tient informé de l'évolution de la réglementation

Participation aux **réunions d'informations** organisées par le SCVS ou les organismes professionnels.

- Evolution des cahiers des charges et des plans de contrôle des appellations commercialisées.
- Réglementation douanière (dématérialisation, tenue des registres, déclarations).
- Normes environnementales (gestion des effluents viti-vinicoles, référentiel environnemental BNIC, HVE).
- Traçabilité alimentaire (HACCP).
- Réglementation ICPE (distilleries, chais de vieillissement).

Le courtier est en contact avec la filière cognac

Les courtiers sont représentés ou invités en tant qu'experts qualifiés au sein de l'interprofession Cognac (assemblée plénière du BNIC, commissions, instances régionales) :

- **Reconnaissance du rôle important des courtiers pour une bonne transmission de l'information**

- Rencontres régulières avec le syndicat viticole et les représentants du négoce
- Contacts avec les DOUANES, DIRRECTE, FRANCEAGRIMER
- Représentation nationale des courtiers à l'INAO, FRANCEAGRIMER,...

Les courtiers participent aux **dégustations de suivi interne** des appellations régionales (Cognac, Pineau des Charentes, Vins de pays Charentais) et également dans le cadre du suivi externe (CERTIPAQ ou QUALISUD)

10



Formations spécifiques pour les courtiers

Le syndicat organise des formations pour ses adhérents afin de mieux répondre aux besoins de leurs clients :

- Perfectionnement à la dégustation des eaux de vie
- Aspects juridiques de la relation contractuelle (bordereau de courtage, confirmation de marché)
- Vinification, distillation, vieillissement
- Formations juridiques, commerciales et législatives par la fédération des syndicats de courtiers en vins

LE COURTIER GARANT DE LA BONNE EXÉCUTION DE LA TRANSACTION



11

Médiateur de la transaction

Le courtier assure le lien entre le vendeur et l'acheteur et répond aux besoins des 2 parties. Lorsque le courtier a trouvé un accord, il rédige une confirmation de marché précisant les conditions de la transaction.



© BNIC / Stéphane CHARBEAU

Suivi de la relation contractuelle

Depuis plusieurs années, les relations contractuelles se sont formalisées avec **la mise en place des contrats pluriannuels**. Les courtiers ont joué un rôle important dans cette évolution en permettant d'assurer un approvisionnement régulier au négoce et une sécurité de débouchés aux producteurs.

Le courtier assure le **suivi de la relation contractuelle** (informations sur l'évolution de l'exploitation, prospection de volumes complémentaires, présentation objective des évolutions contractuelles, aménagement pour faire face à des besoins de trésorerie, résolution des conflits, accompagnement technique des producteurs, propositions d'offres d'achat,...).

Garant de la bonne exécution du contrat

Le courtier veille à la bonne exécution du contrat :

- **Respect des termes du contrat** (délai de retrait, qualité, volume, prix, délais de paiement, ...)
- Répartition des volumes dans le cas des contrats pluri-annuels (faible récolte, spécificités contractuelles, ...)

Garant de la conformité de la transaction

Par sa présence, le courtier est garant de la conformité de la livraison lors des différentes étapes :

- Suivi des échantillons d'agrégation et traçabilité
- Garant des enlèvements et de la conformité des lots (par exemple : détermination du Titre Alcoométrique Volumique par ébulliométrie pour les vins, prélèvement d'un échantillon témoin)
- Respect des instructions de retrait (par exemple : chronologie des cuves, assemblages, ...)

12

Veille au respect de la réglementation

Le courtier s'assure du respect réglementaire de la transaction

- **Vérification de l'habilitation** des opérateurs.
- **Respect du cahier des charges et du plan de contrôle des produits concernés** (vérification des dépassements de rendement, de la revendication d'appellation des produits concernés par la transaction, respect des comptes d'âges, cru, cépages, ...).
- Vérification et rédaction des **documents douaniers** au moment de la transaction.

LE COURTIER UN RELAIS D'INFORMATIONS ESSENTIEL ET RECONNU PAR LA FILIÈRE



Traçabilité alimentaire des produits

Le courtier contribue à la **traçabilité alimentaire des marchandises** faisant l'objet de la transaction.

Il participe à la bonne transmission des informations nécessaires à la traçabilité du vendeur vers l'acheteur.

13

Relais d'informations réglementaires

L'ensemble de la filière Cognac et les institutions (DOUANES, DIRRECTE, FRANCEAGRIMER, ...) reconnaissent le rôle essentiel des courtiers dans la transmission de l'information.

Le syndicat des courtiers organise notamment une réunion avec l'ensemble des acteurs de la filière en début de campagne appelée "**journee du courtier**".

Le courtier tient informé ses partenaires commerciaux sur les obligations réglementaires et leurs évolutions (Douanes, évolution des cahiers des charges des appellations, traçabilité, environnement, ICPE, registres...).



Dématérialisation des documents et accompagnement de la viticulture

Le courtier contribue au **déploiement de la dématérialisation** des documents auprès de la viticulture. Les viticulteurs peuvent éventuellement lui confier un **mandat de saisie** sur les différents sites :

- Déclarations sur eBNIC (affectation, récolte, revendication)
- Extranet Négociant (dépôt d'échantillons, suivis contrats, informations, ...)
- PRODOUANE et France AGRIMER (Vitiplantation, vitirestructuration)

Relais d'informations techniques

Le courtier est le **relais d'informations des préconisations techniques du négoce** :

- Vignoble et vinification
- Sélection des cuves en fonction des qualités demandées par les acheteurs
- Accompagnement lors de la distillation (dégustation, assemblages, ...)
- Vieillissement des eaux de vie (futaille, assemblage, ...)

14

Engagement viticulture durable

Le courtier **accompagne les viticulteurs dans la démarche viticulture durable** de la filière Cognac.

Cette démarche a pour **objectif d'engager 100% de la viticulture d'ici 2022** avec à la clé une certification Haute Valeur Environnementale (HVE) spécifique Cognac.

LE COURTIER EFFECTUE LES VÉRIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES ET DE CONFORMITÉ DE LA TRANSACTION



Garant de la conformité de l'échantillon

Suite à la demande des parties, le courtier **prélève des échantillons représentatifs** (vins, eaux de vie, pineau des Charentes) du lot faisant l'objet de la transaction.

Si le lot est réparti en plusieurs fûts, tonneaux ou cuves, le courtier prélève un échantillon proportionnel au volume des différents contenants.

L'échantillon est identifié par une étiquette mentionnant les éléments nécessaires (date, référence ou nom, descriptif de la marchandise, volume, degré, N° cuve, coordonnées du courtier, ...).

15

Médiateur des modalités de la transaction

Le courtier est en charge **de trouver un accord entre les parties** et de rédiger les termes de la transaction

Confirmation de marché

Suite à l'accord du vendeur et selon les habitudes des acheteurs, le courtier **rédige une confirmation de marché** précisant les modalités de la transaction. Il l'adresse à chacun des co-contractants.

Le courtier est investi par la loi d'un mandat d'intérêt commun.

Sa seule signature sur la confirmation rend parfaite la transaction.

Le courtier **s'assure de l'habilitation des opérateurs et que les marchandises sont conformes aux règles des appellations commercialisées** et sont exemptes de tout blocage.

Conformité des marchandises

Le courtier est le **garant de la conformité** des marchandises par rapport à la prise d'échantillon.



Vérifications réglementaires

Le courtier veille au **respect du cahier des charges et du plan de contrôle** des appellations commercialisées (vérification des dépassements de rendements, crus, compte d'âge, stocks commercialisables ou bloqués, ...).

16

Bordereau de courtage

Le courtier rédige un bordereau de courtage permettant de préciser les termes de la transaction (quantité, qualité, prix et délai de règlement).

Le bordereau de courtage est le **seul document commercial** établi lors de l'enlèvement. Le vendeur signe le bordereau et valide la transaction.

Le document douanier d'accompagnement n'est pas un document commercial.

Le bordereau de courtage est joint au document d'accompagnement douanier.

Le SCVS a proposé à ses adhérents une trame de bordereau de courtage et de confirmation de marché.



PROCESSUS D'UN ENLÈVEMENT À LA PROPRIÉTÉ

LE COURTIER SÉCURISE LA TRANSACTION

POUR LES CO-CONTRACTANTS



Syndicat professionnel des Courtiers
en Vins et Spiritueux
de la région délimitée Cognac

19

ÉCHANTILLON D'AGRÉAGE

- Prélèvement d'échantillons représentatifs
- Dégustation et agrément
- Proposition de l'acheteur



LE COURTIER : MÉDIATEUR DES MODALITÉS DE LA TRANSACTION

- Accord entre les parties
- Vérifications Réglementaires



PLANIFICATION DES ENLÈVEMENTS

- Respect des délais
- Organisation du transport



CONFIRMATION DE MARCHÉ

- Mandat d'intérêt commun du courtier
- Signature des co-contractants



LE JOUR DE L'ENLÈVEMENT

- Garant de la conformité
- Instructions au chauffeur
- Prélèvement d'un échantillon représentatif sur la citerne



DÉTERMINATION DU TITRE ALCOOMÉTRIQUE

- Vérification du TAV (ébulliomètre, alcoomètre, ...)



*Syndicat professionnel des Courtiers
en Vins et Spiritueux
de la région délimitée Cognac*

CALCULS ET VÉRIFICATIONS

- Transactions en hectolitre d'alcool pur
- Spécificité régionale



VÉRIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES

- Respect du cahier des charges et du plan de contrôle des appellations
- Instructions définitives de chargement au transporteur



BORDEREAU DE COURTAGÉ

- Précise les termes de la transaction
- Signé par le vendeur
- Le DAE n'est pas un document commercial
- Joint au DAE



RÉDACTION DU DOCUMENT DOUANIER (DAE)

- Volume, TAV, alcool pur
- Précisions transport
- Instructions définitives données au transporteur



SUIVI DES ENLÈVEMENTS

- S'assure de l'édition et du règlement de la facture
- Répartition entre achat et mise en vieillissement (distillation à façon)



FACTURATION DU COURTAGÉ

- Au regard de la loi, seul un courtier peut facturer du courtage



*Syndicat professionnel des Courtiers
en Vins et Spiritueux
de la région délimitée Cognac*

Syndicat professionnel des Courtiers en Vins et Spiritueux de la région délimitée Cognac

44 boulevard Oscar Planat

16100 Cognac

site : fnscvsf.com