

# Contrats de Vente Dématérialisés

# SUR LE PORTAIL DU CIVA

www.vinsalsace.pro

**NOTICE EXPLICATIVE** 

# Introduction

Selon les Accords Interprofessionnels 2022-2025 et en concordance avec la loi Egalim II, tout contrat de vente de vrac, raisin, moût et bouteille doit dorénavant être écrit et dématérialisé.

Accords interprofessionnels 2022-2025 - §II.2 (p.3): « Tout contrat de transactions entre opérateurs du vignoble alsacien, ainsi que tout avenant ou annexes éventuelles, doivent être conclus par écrit y compris sous format électronique. »

La loi Egalim II, qui vise à mieux protéger la rémunération des producteurs, a introduit de nouvelles mesures qui ont été retranscrites dans les accords interprofessionnels :

- 1. La conclusion du contrat doit être précédée d'une proposition du producteur. Ainsi, les vendeurs de raisin, moût, vrac et bouteille seront les premiers à signer toute proposition de contrat. Ils doivent donc être à l'initiative du contrat en démarrant la procédure décrite ci-dessous sur le portail du CIVA. Toutefois, il demeure la possibilité pour les acheteurs et courtiers de créer des projets de contrat que le vendeur signera toujours en premier.
- 2. La clause de révision des prix dans les contrats pluriannuels est également issue d'Egalim. A la signature du contrat cadre, des indicateurs de révision du prix sont établis entre le vendeur et l'acheteur Ils seront utilisés en année N+1 et année N+2 pour la révision du prix. Les indicateurs retenus sont les suivants (chaque indicateur est expliqué dans la notice):
  - IPAMPA (indice de référence au 1<sup>er</sup> janvier)
  - IPAP (indice de référence au 1<sup>er</sup> janvier)
  - SMIC (évolution en % sur l'année)
  - Evolution des stocks par cépage (évolution en % sur l'année)
  - o Dynamique commerciale par cépage (évolution en % sur l'année)
  - Autre indicateur : pourcentage d'évolution du prix librement convenu entre les parties

Le CIVA publiera chaque début d'année les indicateurs provenant de l'INSEE avec leur évolution. L'évolution des stocks et la dynamique commerciale sont déjà disponibles sur le portail du CIVA.

Pour rappel, les prix doivent toujours être indiqués dans les contrats et une copie doit être transmise au CIVA comme indiqué dans l'extrait des accords interprofessionnels ci-dessous :

#### Accords interprofessionnels 2022-2025 - §II.2.1 (p.4):

« Les prix convenus librement entre les deux parties doivent être expressément indiqués dans chaque contrat. »

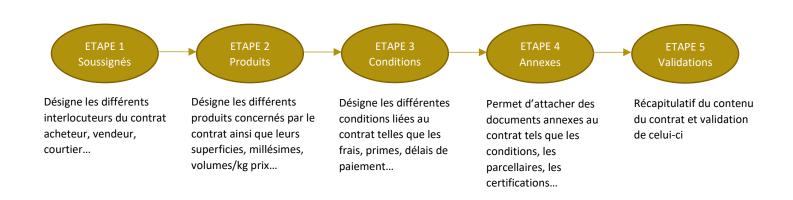
« La copie du contrat ou sa version dématérialisée est systématiquement transmise au Civa et doit obligatoirement comporter la description complète du prix avec les éventuelles primes et sans indexation. »

A partir de ces éléments, le CIVA a développé la procédure de saisie des contrats dématérialisés qui est expliquée dans cette notice. Ce travail a été réalisé avec les représentants de l'AVA et du GPNVA.

# Table des matières

Connexion au Portail du CIVA	4
Gestion de l'annuaire des contacts	5
Les contrats annuels et pluriannuels	7
Créer un contrat de vente	8
Etape 1 – Soussignés	8
Etape 2 – Produits	9
Contrat de vin en vrac (en €/HI)	9
Contrat de vin en bouteilles nues (en €/bouteille)	9
Contrat de vente de raisins (en €/kg ou en €/ha)	10
Contrat de vente de moûts de Crémant (en €/kg ou en €/ha)	10
Etape 3 – Conditions	11
Etape 4 – Annexes	15
Etape 5 – Validation	16
Contrat de vente de bouteilles nues :	18
Contrat de vente de vin en vrac annuel :	18
Contrat de vente de raisins annuel :	
Contrat de vente de raisins pluriannuel :	21
Contrat de vente de moûts de Crémant pluriannuel :	22
Contrats clôturés	23
Annulation ou refus d'un contrat	23
Les statuts et actions nossibles sur un contrat	24

# Les étapes de création d'un contrat de vente



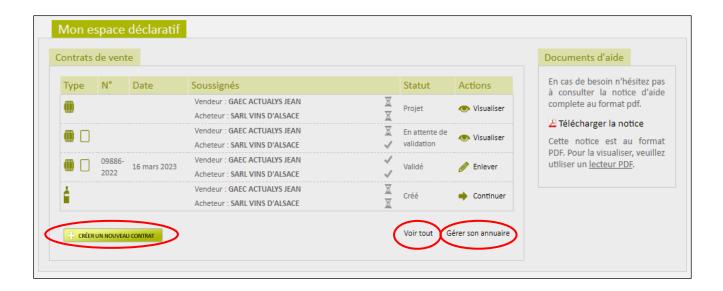
## Connexion au Portail du CIVA

Connectez-vous au site www.vinsalsace.pro à l'aide de vos identifiants.

Rendez-vous sur votre espace déclaratif et cliquez sur l'onglet Contrats ou bien sur le lien <u>Accéder</u> sous la rubrique contrats.



Une fois dans l'applicatif Contrats vous retrouvez l'interface de gestion de contrats ainsi que l'annuaire des contacts.



Cette interface vous permet de créer, rechercher, valider, signer et supprimer des contrats de vente de raisins, de moûts, de vin en vrac et en bouteilles nues. Elle permet aussi de gérer les différents acheteurs, vendeurs ou interlocuteurs commerciaux avec lesquels vous partagez un contrat de vente.

Pour rappel, la campagne Vrac démarre le 1<sup>er</sup> décembre et se termine le 30 novembre de l'année n+1

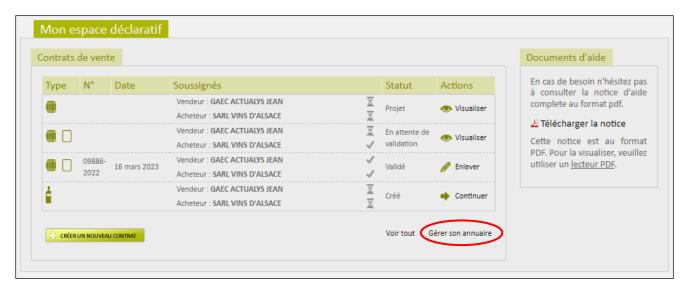
Depuis la campagne 2019-2020, il est obligatoire d'indiquer pour les contrats vrac, si les produits faisant l'objet du contrat sont issus de production Biologique ou non.

# Gestion de l'annuaire des contacts

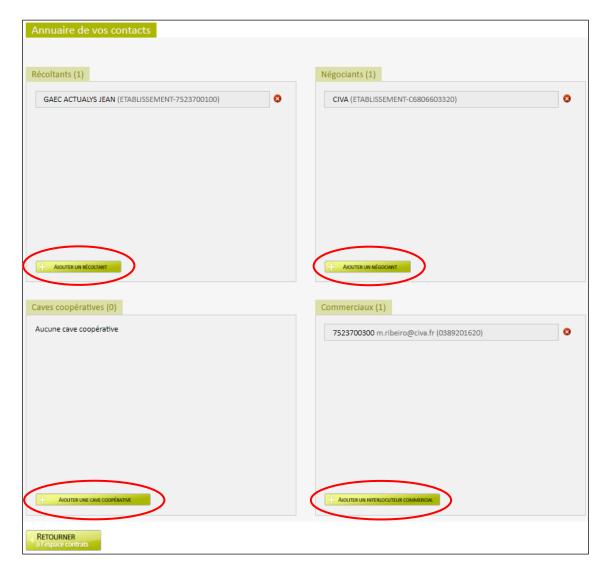
Les contrats de vente se font entre opérateurs du vignoble.

Si vos contrats concernent souvent les mêmes opérateurs, l'annuaire de contacts vous permet de gérer vos contacts de manière à faciliter la création de contrats.

Depuis l'interface Contrats vous pouvez cliquer sur le lien Gérer son annuaire.



Une fois dans l'annuaire, vous pouvez ajouter des contacts en cliquant sur le bouton Ajouter de la catégorie concernée et vous pouvez supprimer des contacts en cliquant sur la croix rouge en face du contact correspondant.

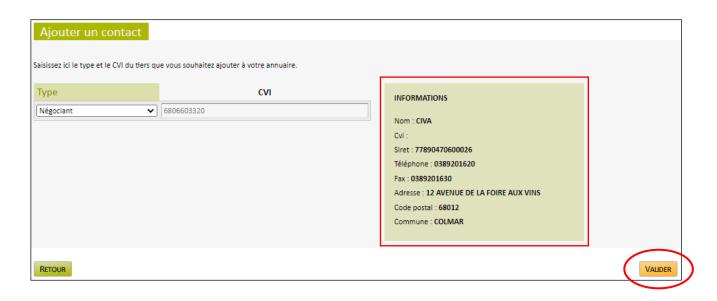


Après avoir cliqué sur le bouton Ajouter de la catégorie souhaitée, le système vous propose une page dans laquelle vous devez sélectionner le type/catégorie de contact et saisir le numéro de CVI puis cliquer sur le bouton Valider. Si le nouveau contact ne possède pas de numéro CVI, il faut saisir le numéro CIVABA.



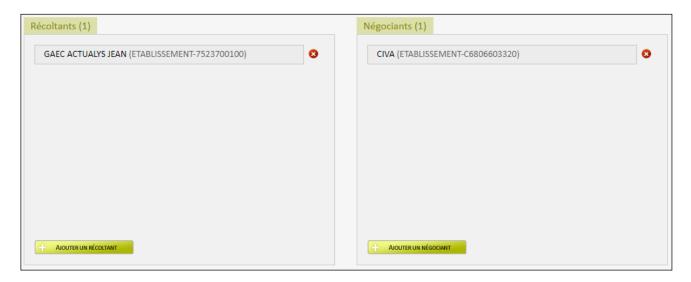
Une fois validé, les informations concernant le contact s'affichent. S'il s'agit bien du contact souhaité cliquez à nouveau sur le bouton Valider afin de confirmer l'ajout du contact à votre annuaire.

Si le numéro de CVI saisi est incorrect un message d'erreur s'affiche CVI ou CIVABA incorrect pour ce type d'interlocuteur.



Les contacts ajoutés apparaîtront dans votre annuaire et dans les listes des soussignés lors de la création des contrats.

Il suffira de sélectionner le contact souhaité de chaque liste.



Vous pouvez également ajouter des interlocuteurs commerciaux (nom, adresse e-mail, téléphone). L'interlocuteur commercial est la personne qui est en charge de la transaction. Par exemple un courtier.

#### Les contrats annuels et pluriannuels

Jusqu'à présent l'application Contrats proposée par le Civa n'intégrait que les contrats annuels ou ponctuels pour les ventes de vins en vrac et vente de bouteilles nues. Aujourd'hui elle intègre également les contrats raisins et moûts de Crémant ainsi que la notion de pluriannuel (**pour l'instant fixée à 3 ans exclusivement**)

#### L'application prend en compte les contrats suivants :

- Contrats de vente de bouteilles nues (uniquement annuel)
- Contrats de vente de vins en vrac (annuel et pluriannuel)
- Contrats de vente de raisins (annuel et pluriannuel)
- Contrats de vente de moûts de Crémants (annuel et pluriannuel)

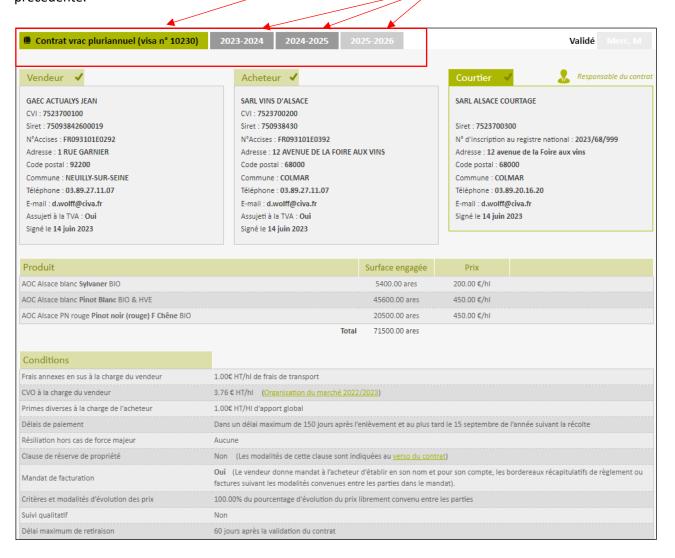
#### Le contrat annuel

Le contrat annuel est créé puis est envoyé aux différents interlocuteurs pour validation ou signature. Lorsque tous les interlocuteurs concernés ont signé, le contrat est clôturé. (Exception faite des contrats vracs qui nécessitent une étape supplémentaire pour **enlèvement des vins par le responsable du contrat**).

#### Le contrat pluriannuel

Pour le contrat pluriannuel on crée d'abord ce que l'on appelle un « contrat cadre » regroupant les informations et produits principaux communs aux <u>3 années de contrat</u>. Liés à ce « contrat cadre » viennent se joindre les trois « contrats d'application » qui représentent les contrats de l'année N, l'année N+1 et l'année N+2 indiquant les évolutions de surfaces, volumes, prix etc... qui pourraient avoir lieu d'une campagne à l'autre.

Ceci implique que chaque année, tous les signataires doivent valider le « contrat d'application » de l'année en cours en indiquant les évolutions par rapport au « contrat cadre » ou le « contrat d'application » de la campagne précédente.



# Créer un contrat de vente

En cliquant sur le bouton créer un nouveau contrat, vous retrouvez l'interface de création de contrats.



L'interface de création de contrat permet aux vendeurs, acheteurs et aux courtiers de créer des contrats.

Celui qui crée le contrat devient <u>le responsable du contrat</u>. Il gère le contrat de la création jusqu'à la clôture de celuici. Normalement il s'agit de l'acheteur ou du courtier.

#### Négociant : acheteur ou vendeur

Lorsqu'un Négociant crée un contrat quel qu'il soit, il a la possibilité de sélectionner sa position. En effet, un négociant peut être vendeur ou acheteur. Une fenêtre pop-up apparaît lorsqu'un Négociant initie un contrat. Il faut alors sélectionner la position souhaitée puis valider.



#### Etape 1 – Soussignés

Avant de sélectionner le vendeur et l'acheteur du contrat, vous devez :

- cocher le type de contrat : Vrac, Bouteille, Raisins ou Moûts
- cocher la durée : annuel ou pluriannuel (puis les campagnes lorsque pluriannuel est sélectionné)
- sélectionner l'unité de prix lorsque plusieurs choix sont disponibles

Si vous ne souhaitez pas créer le contrat, vous pouvez cliquer sur le bouton supprimer tant qu'il n'est pas validé.



Sélectionnez ensuite le type de vendeur : Récoltant, Négociant ou Cave coopérative.

Il suffit ensuite de saisir le début du numéro CVI ou le début du nom pour faire apparaître les opérateurs de ce type présents dans <u>votre annuaire de contacts</u>. Sélectionnez alors l'opérateur désiré dans la liste proposée et cochez si oui ou non l'opérateur choisi est assujetti à la TVA.

Si votre annuaire de contacts est vide, vous pouvez vous rendre dans l'interface de gestion de l'annuaire pour y ajouter des opérateurs. Voir le paragraphe « Gestion de l'annuaire des contacts ».

Notez que la petite flèche à droite du champ permet d'afficher la liste de contacts que vous avez déjà dans votre annuaire de contacts. Le lien « ajouter un contact » sous le champ Nom/CVI permet d'ajouter un nouveau contact.



Une fois le type de contrat indiqué et les soussignés du contrat définis, cliquez sur continuer pour passer à l'étape suivante.

#### **Etape 2 - Produits**

# Contrat de vin en vrac (en €/HI)

#### Lorsqu'il s'agit des contrats de vin en vrac, il faut obligatoirement indiquer :

- La certification, le millésime (sauf Assemblage Edel et Crémants), le volume et le prix.
- Le champ « Dénomination et précisions » reste facultatif.

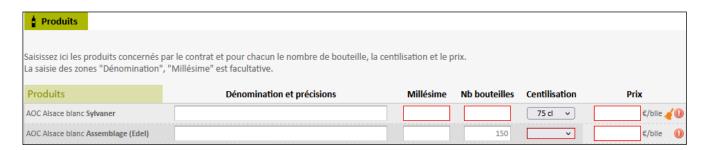


L'icône epermet de vider les informations saisies pour le produit, l'icône u indique que les informations obligatoires ne sont pas toutes remplies.

# Contrat de vin en bouteilles nues (en €/bouteille)

# Lorsqu'il s'agit des contrats de vin en bouteilles nues, il faut obligatoirement indiquer :

- Le millésime (sauf Assemblage Edel et Crémants), le nombre de bouteilles, la centilisation et le prix.
- Le champ « Dénomination et précisions » reste facultatif.



Si un produit n'est pas présent dans la liste affichée, vous pouvez l'ajouter en cliquant sur le bouton « Ajouter un produit ». Les explications concernant l'ajout de produits se trouvent sur la page suivante du document d'aide.

# Contrat de vente de raisins (en €/kg ou en €/ha)

## Lorsqu'il s'agit des contrats de raisins, il faut obligatoirement indiquer :

- La certification, le millésime, la surface et le prix.
- Le champ « Dénomination et précisions » reste facultatif.



# Contrat de vente de moûts de Crémant (en €/kg ou en €/ha)

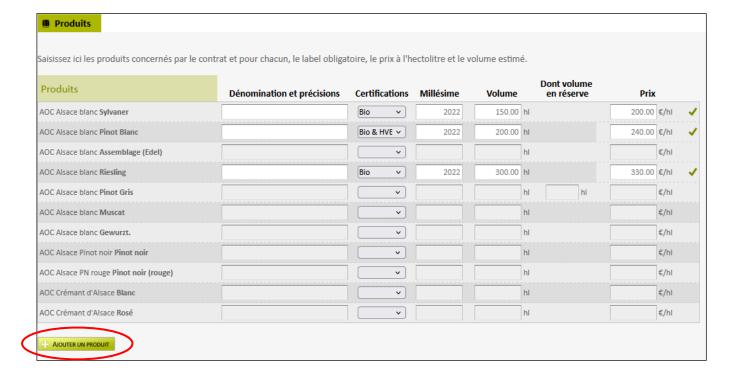
# Lorsqu'il s'agit des contrats de moûts de Crémant, il faut obligatoirement indiquer :

- La certification, le millésime, la surface et le prix.
- Le champ « Dénomination et précisions » reste facultatif.



#### **Ajouter un Produit**

Pour ajouter un produit il suffit de cliquer sur le bouton Adouter un produit



Lorsqu'on ajoute un produit, il faut sélectionner l'appellation, le lieu (pour les grands crus ou communales), le cépage et la mention VT ou SGN.

Pour les produits Lieu-dit, il faudra indiquer le nom du lieu-dit dans le cadre Dénomination.

Après avoir validé le produit, celui-ci va s'ajouter à la liste de base. Vous pouvez ajouter autant de produits que nécessaire au contrat.



Une fois tous les produits renseignés, cliquez sur continuer pour passer à l'étape suivante.

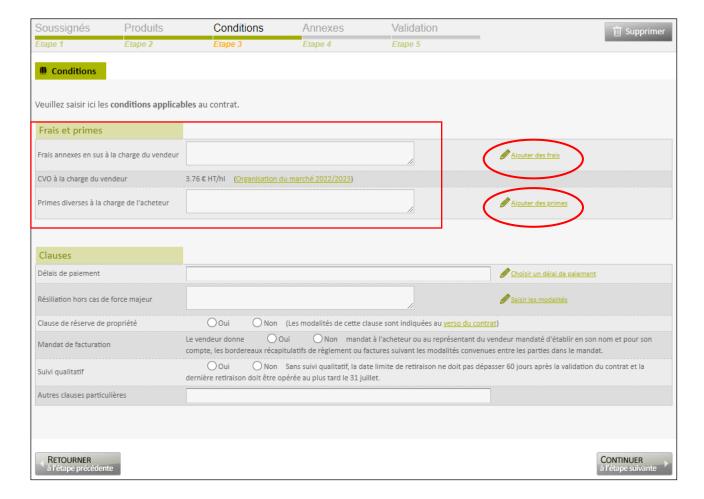
#### **Etape 3 – Conditions**

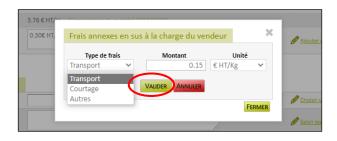
Cette étape permet, si vous le souhaitez, d'appliquer des conditions à votre contrat.

Les différents frais et primes peuvent également être ajoutés via des pièces jointes que vous pouvez télécharger à l'Etape 4 – Annexes. Ceci vous évite de saisir des frais et primes directement dans le contrat par exemple.

# Les frais et les primes :

Vous pouvez saisir dans les champs correspondants les frais et les primes que vous souhaitez. Un certain nombre de frais et de primes sont déjà proposés lorsque vous cliquez sur le lien <u>Ajouter des frais</u> ou <u>Ajouter des primes</u>. Vous pouvez en saisir d'autres dans les champs correspondants puisque la saisie libre est également possible.







Afin de valider l'un des frais ou l'une des primes proposés ci-dessus, il suffit de sélectionner dans la liste le choix souhaité puis de remplir le montant, choisir l'unité de prix puis cliquer sur valider.

Vous pouvez également saisir du texte libre si vous le souhaitez comme par exemple appliquer des primes autres que celle sur la liste déroulante.

Cette rubrique « Frais et Primes » n'est pas obligatoire puisque ces conditions peuvent être jointes au contrat via le téléchargement d'une pièce jointe à **l'Etape 4 - Annexes**. Si vous avez un document avec <u>toutes les conditions déjà spécifiées</u>, n'hésitez pas à le télécharger afin de le joindre au contrat.

#### Les clauses:

Cette rubrique permet de définir et indiquer un certain nombre de clauses. Selon le type de contrat sélectionné vous aurez à spécifier certains critères comme les délais de paiement, de résiliation, de suivi qualitatif etc.

Vous trouverez ci-dessous toutes les clauses propres à chaque contrat mais vous êtes libre d'en ajouter via du texte libre ou en téléchargeant une pièce jointe annexe au contrat depuis **l'Etape 4 Annexes**.

## Les délais de paiement par type de contrat :

Voici les différents délais de paiement autorisés selon le contrat généré. Appliquez votre choix en cliquant sur le bouton Valider après avoir sélectionné le délai de paiement de votre choix.

#### Pour un contrat Vrac Annuel (spot) et pour un contrat de Bouteilles Nues

Vous avez le choix entre 2 délais de paiement possibles pour ces types de contrats :

- Paiement à 60 jours après la date d'émisson de la facture
- Paiement sous 7 jours

#### Pour un contrat Vrac Pluriannuel

Vous avez le choix entre 5 délais de paiement possibles pour ce type de contrat :

- Dans un délai maximum de 150 jours après l'enlèvement et au plus tard le 15 septembre de l'année suivant la récolte
- Selon une fréquence mensuelle ne pouvant excéder le 15 septembre de l'année suivant la récolte
- En 4 tranches égales comprises entre le 15 janvier et le 15 septembre de l'année suivant la récolte
- Délai légal : 60 jours après la date d'émission de la facture
- Paiement sous 7 jours

#### Pour un contrat de vente de Raisins Annuel et pour un contrat de Moûts de Crémant Annuel

Vous avez le choix entre 2 délais de paiement possibles pour ces types de contrats :

- Délai légal : 30 jours après la date de livraison
- Paiement sous 7 jours

Vous avez le choix entre 2 possibilités pur ce type de contrat :

- Selon une fréquence mensuelle ne pouvant excéder le 15 septembre de l'année suivant la récolte
- En 4 tranches égales comprises entre le 15 janvier et le 15 septembre de l'année suivant la récolte



#### La résiliation hors cas de Force majeur :

Cette rubrique permet de saisir les informations de résiliation hors cas de force majeur en renseignant :

- la raison de la résiliation
- le délai de préavis
- les indemnités

La saisie libre est également possible Appliquez votre saisie en cliquant sur le bouton Valider.



Les cas de force majeurs sont déjà indiqués dans les conditions générales du contrat qui seront automatiquement générées avec le PDF à la fin de la procédure (cf verso du contrat ci-dessous).

#### La clause de réserve de propriété :

Vous avez le choix d'appliquer ou non la clause de propriété que vous trouverez sur le verso du contrat et en cliquant sur le lien verso du contrat. Ce lien permet de télécharger le PDF du verso du contrat.



# Le mandat de facturation :

Le vendeur peut donner mandat de facturation à l'acheteur ou au courtier/intermédiaire commercial qui établit le

Il suffit de cocher la case « Oui » si le vendeur donne effectivement mandat de facturation en son nom ou cocher « Non » le cas échéant.

# Le suivi qualitatif - dans le cas d'un contrat de vente en vrac Annuel ou Pluriannuel :

Dans le cas d'un contrat vrac annuel ou pluriannuel, si la case « Non » est cochée et qu'aucun suivi qualitatif n'est effectué, alors la date limite de retiraison ne doit pas dépasser 60 jours après validation du contrat et la dernière retiraison doit être réalisée au plus tard au 31 juillet.



# <u>Les critères d'évolution de prix d'une année à l'autre - dans le cas des contrats pluriannuels</u> <u>Vrac – Raisins – Moûts de crémant :</u>

Dans le cas d'un contrat pluriannuel (triennal), qu'il soit de vente de vrac, de raisins ou de moûts, il est obligatoire de définir des indicateurs ainsi que leur poids dans le calcul de l'évolution du prix des années N+1 et N+2.

Indicateurs de prix et d'évolution des prix sont relatifs aux couts pertinents de production :

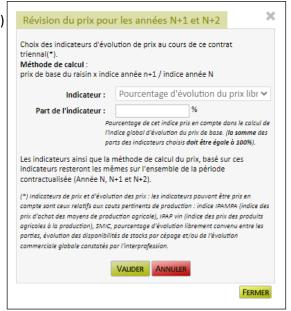
- Pourcentage d'évolution librement convenu entre les parties
- IPAMPA (indice des prix d'achat des moyens de production agricole)
- IPAP vin (indice des prix des produits agricoles à la production)
- SMIC
- Evolution des disponibilités de stocks par cépage
- Evolution commerciale globale constatés par l'interprofession.

La somme des parts des indicateurs sélectionnés doit être égale à 100%.

<u>Par exemple</u>: le pourcentage d'évolution librement convenu entre les parties avec une part de 100% permet de définir un prix entièrement basé sur un accord entre les parties sans tenir compte des autres indicateurs disponibles.

#### Méthode de calcul:

Prix de base du raisin x indice année n+1 / indice année N



Attention – la part total des critères d'évolution de prix doit être obligatoirement de 100% afin de pouvoir valider la proposition de contrat à **l'Etape 5 - Validation**.

Clauses	
Délais de paiement	Dans un délai maximum de 150 jours après l'enlèvement et au plus tard le 15 septembre de l
Résiliation hors cas de force majeur	Saisir les modalités
Clause de réserve de propriété	Oui Ono (Les modalités de cette clause sont indiquées au <u>verso du contrat</u> )
Mandat de facturation	Le vendeur donne  Oui  Non mandat à l'acheteur ou au représentant du vendeur mandaté d'établir en son nom et pour son compte, les bordereaux récapitulatifs de règlement ou factures suivant les modalités convenues entre les parties dans le mandat.
Critères et modalités d'évolution des prix pour les années N+1 et N+2	100.00% du pourcentage d'évolution du prix librement convenu entre les parties  Part totale : 100/100  Ajouter des indicateurs / [x] Vider
Suivi qualitatif	Oui Onn Sans suivi qualitatif, la date limite de retiraison ne doit pas dépasser 60 jours après la validation du contrat et la dernière retiraison doit être opérée au plus tard le 31 juillet.
Autres clauses particulières	

Dans l'exemple précédent le pourcentage librement convenu est de 100% tandis que dans l'exemple ci-dessous, 40% de l'évolution du prix sont basés sur le SMIC et 60% sont basés sur l'IPAMPA.

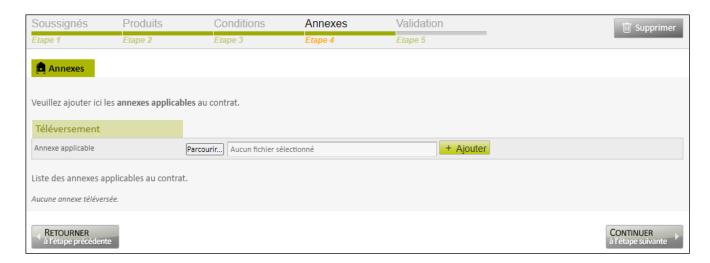


Passez à l'étape suivante en cliquant sur le bouton

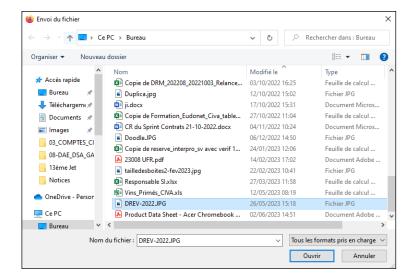


#### Etape 4 – Annexes

Cette étape offre la possibilité de téléverser une Annexe au contrat en cours.



Quel que soit le type de contrat, vous pouvez joindre des documents annexes en cliquant sur Parcourir... Une nouvelle page s'ouvre vous permettant de sélectionner le fichier à téléverser depuis votre ordinateur.



Les documents téléversés peuvent être des fichiers PDF, des images, des tableurs et des documents textes :

.PDF .Doc .Docx .Odt .Ods .Xls .Xlsx .JPG .Jpeg .Png

Vous pouvez joindre par exemple la DREV, le parcellaire, des conditions particulières etc. Tout document qui vous semble utile au contrat.

Une fois votre fichier sélectionné, cliquez sur ouvrir. Puis une fois le nom du fichier affiché dans le champ de l'annexe, cliquez sur + Ajouter afin de confirmer l'ajout du fichier à la liste des documents attachées au contrat.



Les annexes peuvent être supprimées en cliquant sur l'icône Usualité précédemment.

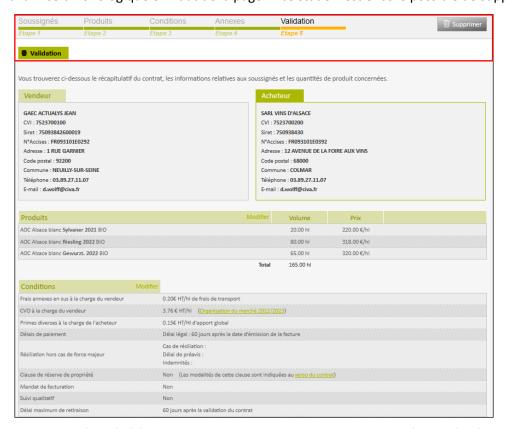
Vous pouvez ajouter autant de documents que vous souhaitez tant qu'ils respectent les formats de fichier listés précédemment.

Une fois toutes les annexes importées, cliquez sur pour passer à l'étape suivante ou sur pour revenir à l'étape précédente.

# **Etape 5 – Validation**

Cette étape résume l'ensemble des données qui ont été indiquées dans le projet de contrat.

Vous pouvez encore modifier ces informations en utilisant le bouton ou en cliquant sur l'étape souhaitée via la frise chronologique en haut de la page. A ce stade il est encore possible de supprimer le contrat.



Une fois toutes les données vérifiées, vous pouvez envoyer le projet de contrat à votre(vos) interlocuteur(s) en cliquant sur le bouton

#### Le Projet de Contrat

Un projet de contrat peut être initié par un courtier (ou intermédiaire commercial), un vendeur ou un acheteur. Le projet de contrat devient un contrat une fois le projet signé par les différentes parties concernées.

La loi EGALIM 2 exige, en outre, que le premier à signer un projet de contrat soit le vendeur.

Une fois le projet signé par le vendeur, l'acheteur peut alors signer à son tour puis c'est au tour de l'intermédiaire commercial de signer si le contrat l'exige.

Les contrats peuvent avoir lieu entre vendeur et acheteur directement mais dans tous les cas la première signature doit venir du vendeur.

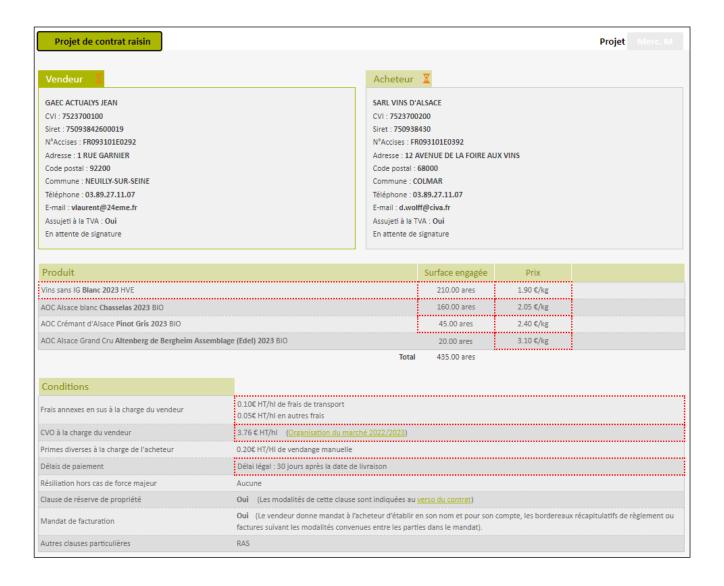
Les interlocuteurs sont en droit de refuser le projet tant que celui-ci n'est pas signé. Le projet est alors annulé et ne vas pas plus loin.

A chaque action de l'une des parties, les parties concernées sont systématiquement avisées par e-mail.

## Projet de contrat initié par un vendeur

Si le projet de contrat est initié par le vendeur, alors le projet est envoyé directement à l'acheteur qui peut signer, refuser ou modifier la proposition de contrat avant de le renvoyer au vendeur.

Dans le cas où le vendeur propose directement le projet à l'acheteur, ce dernier peut modifier les différentes informations avant de la resoumettre et la renvoyer au vendeur pour signature. Les modifications apportées par l'acheteur sur la proposition initiale apparaissent alors en rouge côté vendeur afin que ce dernier identifie clairement ce qui a été modifié. Les pointillés rouges indiquent les données modifiées.



#### Projet de contrat initié par un courtier ou un intermédiaire commercial

Si le projet de contrat est initié par un intermédiaire commercial, comme par exemple un courtier, alors ce projet est envoyé au vendeur et à l'acheteur simmultanément. Les trois interlocuteurs reçoivent un e-mail les informant que le projet leur a été envoyé et que ce dernier est en attente de signature du vendeur.

Une fois le contrat signé par le vendeur, l'acheteur peut signer puis c'est au tour du courtier.

#### Projet de contrat initié par un acheteur

Si le projet de contrat est initié par l'acheteur, alors le projet est envoyé directement au vendeur qui peut signer ou refuser la proposition de contrat. Une fois signée par le vendeur, c'est à l'acheteur de signer à son tour.

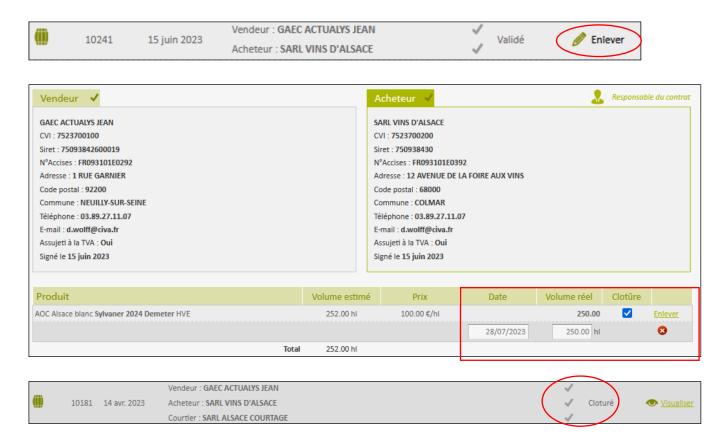
# Contrat de vente de bouteilles nues :

Il n'existent pas à ce jour des contrats pluriannuels de bouteilles nues. Il s'agit de contrats annuels ou ponctuels. Quand la proposition de contrat est signée par les parties concernées, le contrat est alors clôturé. Il n'y a pas de notion de livraison ou d'enlèvement à saisir dans le contrat.



#### Contrat de vente de vin en vrac annuel :

Dans le cas d'un contrat de vente de vrac annuel ou pluriannuel, des enlèvements sont à effectuer avant la clôture du contrat. Lorsque toutes les parties ont signé le contrat, les enlèvements sont à saisir par le responsable du contrat, généralement le courtier ou l'intermédiaire commercial ou l'acheteur. Une fois le contrat signé par les différents interlocuteurs et le vin enlevé physiquement, le responsable du contrat se rend sur le contrat vrac en attente d'enlèvement et saisit l'enlèvement en indiquant la date d'enlèvement et le volume réel enlevé. Les enlèvements peuvent se faire partiellement et en plusieurs fois si nécessaire. Le contrat est clôturé lorsque le dernier enlèvement a eu lieu.



Une fois l'enlèvement effectué, il suffit de côcher clôture et valider. Le contrat passe au statut clôturé.

# Contrat de vente de raisins annuel :

Dans le cas d'un contrat de vente de raisins annuel, il n'y a pas de notion de livraison ou d'enlèvement à saisir dans le contrat. Comme pour les ventes de bouteilles nues, lorsque toutes les parties ont signé le contrat, celui-ci passe en clôturé.



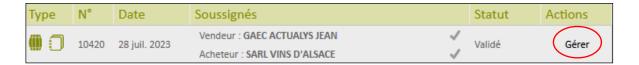
#### Contrat de vente de moûts de Crémant annuel :

Dans le cas d'un contrat de vente de moûts de Crémant annuel ou pluriannuel, des délais de retiraison peuvent être indiqués mais ce n'est pas une obligation. Comme pour les contrats de vente de bouteilles nues ou de raisins, le contrat est clôturé lorsque tous les interlocuteurs l'ont signé.

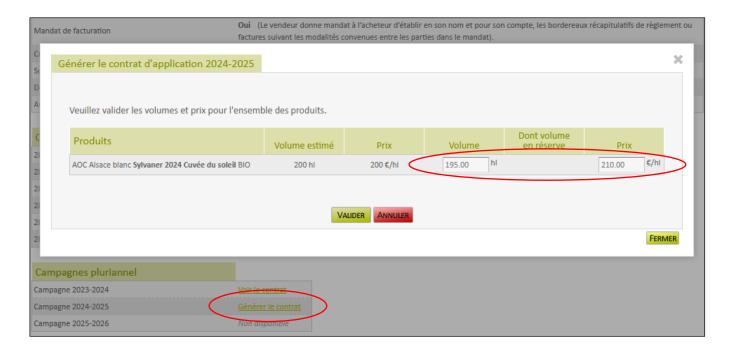


# Contrat de vente de vin en vrac pluriannuel (enlèvements et clôture) :

Dans le cas d'un contrat de vente de vrac pluriannuel, tous les interlocuteurs signent un « contrat cadre ». Le responsable du contrat doit ensuite déclencher le « contrat d'application » de chaque campagne en cliquant sur gérer.



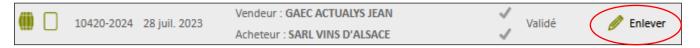
Le responsable du contrat, généralement le courtier, l'intermédiaire commercial ou l'acheteur, déclenche le « contrat d'application » suivant en cliquant sur « générer le contrat ». Pour chaque « contrat d'application » en cours, les interlocuteurs signent les différentes évolutions apportées par rapport au « contrat cadre » ou au « contrat d'application » précédent.



Une fois validé par le responsable, le « contrat d'application » est envoyé aux destinataires concernés pour signature.



Pour chaque « contrat d'application » signé, le responsable du contrat doit saisir les enlèvements et ce pour l'année N, N+1 et N+2. Un « contrat d'application » ne peut être déclenché si les enlèvements du « contrat d'application » précédent n'ont pas été effectués.



Le responsable du contrat se rend sur le « contrat d'application » en attente d'enlèvement et saisit l'enlèvement en indiquant la date d'enlèvement et le volume réellement enlevé.

Les enlèvements peuvent se faire partiellement et/ou en plusieurs fois si nécessaire. Le contrat d'application suivant est alors accessible lorsque tous les enlèvements précédents ont eu lieu.



Un contrat pluriannuel est clôturé lorsque tous les contrats d'application ont été signés et pour lesquels les enlèvements ont été effectués.

# Contrat de vente de raisins pluriannuel :

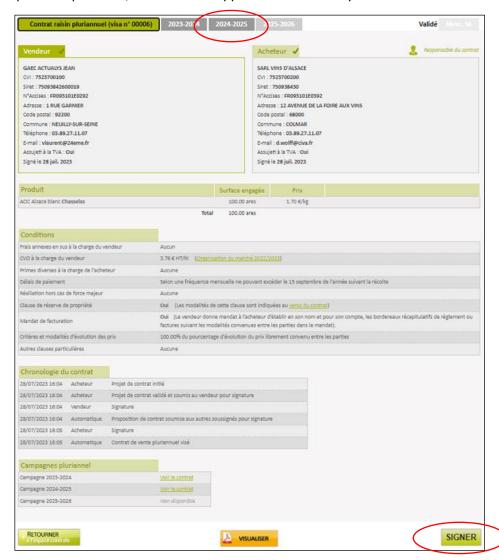
Dans le cas d'un contrat de vente de raisins pluriannuel, tous les interlocuteurs signent un « contrat cadre ». Le responsable du contrat doit ensuite déclencher le « contrat d'application » de chaque campagne en cliquant sur gérer.



Le responsable du contrat, généralement le courtier, l'intermédiaire commercial ou l'acheteur, déclenche le « contrat d'application » suivant en cliquant sur « générer le contrat ». Pour chaque « contrat d'application » en cours, les interlocuteurs signent les différentes évolutions apportées par rapport au « contrat cadre » ou au « contrat d'application » précédent.



Une fois validé par le responsable, le « contrat d'application » est envoyé aux destinataires concernés pour signature.



On ne peut déclencher un « contrat d'application » si le précédent n'a pas été signé par tous les interlocuteurs. Lorsque les 3 « contrats d'application » ont été signés par tous les signataires alors le contrat pluriannuel est arrivé au bout et est donc clôturé.



# Contrat de vente de moûts de Crémant pluriannuel :

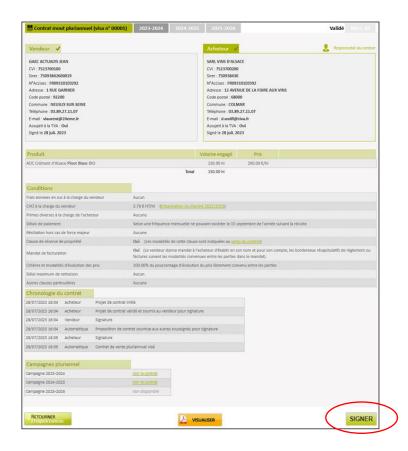
Dans le cas d'un contrat de vente de moûts pluriannuel, tous les interlocuteurs signent un « contrat cadre ». Le responsable du contrat doit ensuite déclencher le « contrat d'application » de chaque campagne en cliquant sur gérer.



Le responsable du contrat, généralement le courtier, l'intermédiaire commercial ou l'acheteur, déclenche le « contrat d'application » suivant en cliquant sur « générer le contrat ». Pour chaque « contrat d'application » en cours, les interlocuteurs signent les différentes évolutions apportées par rapport au « contrat cadre » ou au « contrat d'application » précédent.



Une fois validé par le responsable, le « contrat d'application » est envoyé aux destinataires concernés pour signature.

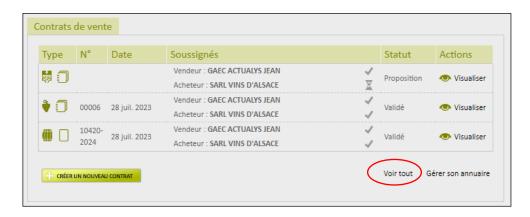


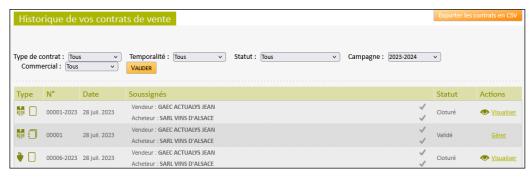
On ne peut déclencher un « contrat d'application » si le précédent n'a pas été signé par tous les interlocuteurs. Lorsque les 3 « contrats d'application » ont été signés par tous les signataires alors le contrat pluriannuel est arrivé au bout et est donc clôturé.



#### Contrats clôturés

Attention : les contrats clôturés n'apparaissent plus par défaut dans l'interface de gestion de contrats. Il faut cliquer sur <u>voir tout</u> ou passer par l'interface de recherche avancée.

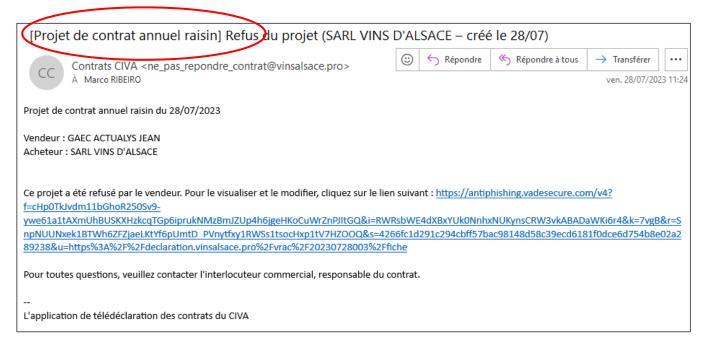




#### Annulation ou refus d'un contrat

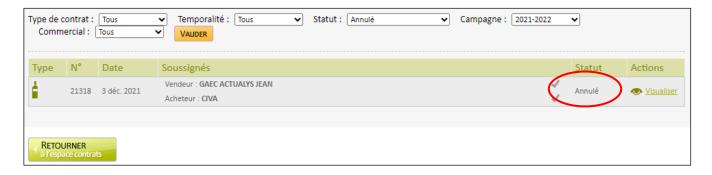
Si, avant validation du contrat, l'une des parties refuse les conditions du contrat ou si le contrat n'a pas été signé par toutes les parties dans un délai de 5 jours, il sera annulé.

Les parties seront informées par un e-mail de ce type avec le motif de l'annulation :



Il est alors possible de créer un nouveau contrat de remplacement si nécessaire.

Les contrats annulés apparaîtront dans votre interface avec le statut Annulé.



#### Les statuts et actions possibles sur un contrat

Un numéro (Visa) est attribué au contrat après sa validation.

Un contrat peut présenter différents statuts :

- Brouillon : le contrat est commencé mais n'est pas validé
- En attente de validation/signature : toutes les parties concernées n'ont pas encore signé le contrat
- Validé / A enlever : le contrat est validé mais les produits n'ont pas encore été enlevés
- Annulé : le contrat est annulé par l'une des parties
- En cours d'enlèvement : le contrat est partiellement enlevé mais pas complètement
- Clôturé : le contrat a été signé, validé, enlevé et clôturé. On considère qu'il est finalisé.

Afin de visualiser, signer ou enlever un contrat, il suffit de cliquer sur le bouton d'action situé sur la droite dans la ligne du contrat concerné.

On peut effectuer différentes actions sur un contrat :

- Visualiser : permet de voir le contenu d'un contrat sans pouvoir l'éditer ou le modifier
- Signer : permet de signer les contrat
- Valider : permet de valider les données concernées par le bouton valider
- Supprimer : permet d'annuler le contrat et de le supprimer
- Refuser : permet de refuser le contrat en l'annulant mais ne le supprime pas
- Gérer : permet de déclencher un contrat d'application sur un contrat pluriannuel
- Enlever : permet d'effectuer des enlèvement de produits sur des contrats de vente de vin en vrac

Pour plus de renseignements merci de contacter :

Dominique WOLFF - 03 89 20 16 27 - <a href="mailto:d.wolff@civa.fr">d.wolff@civa.fr</a> Marco RIBEIRO - 03 89 20 16 24 - <a href="mailto:m.ribeiro@civa.fr">m.ribeiro@civa.fr</a>