

## COMMISSIONNAIRE AUX VINS EN ALLEMAGNE

Hermann BÖCKEL, avocat, Mainz

Depuis le Moyen-Âge, la profession d'intermédiaire s'est développée dans les régions viticoles allemandes. Sa forme actuelle a été créée au cours du siècle dernier. Il négocie les ventes de produits (vin, moût de raisins ou raisin), du viticulteur à l'acquéreur qui les commercialise.

Ainsi, sa fonction correspond à celle du "courtier de campagne" en France.

Mais il assume régulièrement la qualité de commissionnaire dans le sens du droit commercial. Selon les §§ 383 et suivants du Handelsgesetzbuch (code commercial allemand), il achète le vin en son nom propre, mais également au compte de l'acquéreur. Ainsi, il est personnellement redevable du prix du vin au vendeur (en général le viticulteur).

La traite est un moyen de financement largement utilisé dans le secteur du vin. Ce qui signifie que le commissionnaire aux vins paye le vendeur comptant, mais qu'il reçoit par ailleurs une traite acceptée par l'acquéreur. Cette traite sera le cas échéant prolongée.

En cas de difficultés de trésorerie chez l'acquéreur, le commissionnaire aux vins dispose régulièrement de la réserve de propriété en tant que moyen de garantie. Cette dernière est reconnue en tant qu'usage commercial. Mais son application pose des problèmes, dans la mesure où la marchandise livrée ne se trouve plus dans son état initial.

En qualité de mandataire, le commissionnaire aux vins doit assurer vis à vis de l'acquéreur l'obligation d'agir avec le soin et la diligence d'un commerçant régulier, dans l'intérêt de son donneur d'ordre (§ 384 I du Handelsgesetzbuch)). Dans le cadre de ses possibilités, il doit s'assurer si la marchandise livrée est conforme à la loi et exempte de vices. Lors de l'achat (ou de l'offre), il en prélève un échantillon et il contrôle le chargement de la marchandise. De manière générale, l'obligation d'agir avec soin et diligence inclut également la délivrance d'une déclaration écrite par le vendeur, selon laquelle le produit a été élaboré et désigné selon les prescriptions de la réglementation relative à la production et à la commercialisation du vin.

Il porte uniquement une responsabilité supplémentaire, s'il ne nomme pas le vendeur simultanément à l'annonce de la réalisation de son commissariat (§ 384, sect. III du Handelsgesetzbuch).

Il convient encore de souligner sa collaboration lors d'une vente aux enchères de vins, qui se déroule selon des règles particulières. Par tradition, le commissaire aux vins y est seul habilité à poser les enchères.

## COMMISSION AGENTS IN GERMANY

Hermann BÖCKEL, Lawyer, Mainz

Intermediaries have been operating in the German wine business ever since the Middle Ages, but the profession has undergone much change since that time. The current role of the commission agent was established in the last century. Commission agents negotiate the sale of products (wine, must and grapes) between the wine-grower and the purchaser, who markets them.

This means that German commission agents fulfil a function similar to that of the "field broker" in France.

At the same time, commission agents in Germany also take on the role of agents, in the sense given by commercial law.

Under articles 383 et sequentes of the German Handelsgesetzbuch, commission agents purchase the wine in their own name, but also on behalf of the purchaser. As a result, the commission agent personally owes the price of the wine to the purchaser (generally the wine-grower).

Bills are used commonly in the wine trade. This means that the agent pays the seller in cash, and receives a bill accepted by the purchaser. The bill will certainly be extended.

In the event of any liquidity problems faced by the purchaser, the commission agent is given security in the form of the title to the goods, which is a recognised commercial practice. However, its application does pose problems, inasmuch as the goods delivered are no longer in their initial condition.

In their capacity as intermediaries, agents are required to take on an undertaking vis-à-vis the purchaser that they will act with all due care and diligence, in the interests of the principals (§ 384 I of the Handelsgesetzbuch). Within their possibilities, they are required to make sure that the goods supplied comply with the law and are free from defects. During the purchase (or the offer), commission agents take a sample and inspect the loading of the goods. In general, the undertaking to act with care and diligence also includes delivering a written statement from the seller, declaring that the product has been manufactured and named in compliance with the requirements of regulations relating to the production and marketing of wine.

Commission agents only have an additional responsibility if they do not name the seller along with the performance of their agency (§ 384, section III of the Handelsgesetzbuch).

One must note that commission agents also participate in wine auctions, which are held in compliance with specific rules. By tradition, the

La consultation fait également partie des tâches du commissionnaire aux vins. D'une part, il conseille le viticulteur dans les modalités de la viticulture et de l'élaboration et il le rend attentif aux prescriptions légales. Par ailleurs, il informe l'acquéreur de la situation sur le marché du vin au stade de la production ainsi que de certaines occasions ou risques particuliers. Il va même jusqu'à donner des conseils sur le programme de vente de l'acquéreur et à rédiger la carte des vins pour la gastronomie (en particulier lors du négoce de vin en bouteille).

Dans cette optique, il collabore également avec les comités interprofessionnels pour le contrôle qualité et la constatation de la situation et dans les conseils en matière viticole. Les ministères fédéraux et les ministères des Länder le consultent pour des questions de législation.

La rémunération du commissionnaire aux vins est différente. Elle s'élève en général à 5 % (2 % de l'acquéreur et 3 % du vendeur). Mais l'importante responsabilité du risque y est incluse.

Dans les régions viticoles de Rhénanie-Palatinat et de Hesse (Palatinat, Hesse rhénane, Nahe, Moselle, Ahr ainsi que des régions au sud du Taunus et de la Bergstrasse), la majeure partie des ventes de vins en vrac sont négociées par l'intermédiaire d'un commissaire aux vins. Sur la base de la situation particulière (prédominance des coopératives), il n'a qu'une faible importance dans les régions de Bade, Wurttemberg et Franconie. Selon les dernières observations du Professeur Dr. Kalinke (institut universitaire de Geisenheim), bien plus de 60 % des récoltes de vin allemandes ont été négociées par des commissionnaires aux vins. A cet effet, il faut souligner qu'une partie relativement importante des récoltes viticoles allemandes est vendue en direct, du viticulteur au consommateur. Dans certaines régions, cette commercialisation directe peut aller jusqu'à 50 %.

Limage du marché viticole allemand s'est sensiblement transformée au cours des dernières années. Des caves de petite envergure ont fermé, et même des grandes entreprises (dernièrement l'entreprise Sichel - Blue Nun) ont disparu du marché. Mais c'est avant tout la commercialisation directe au consommateur qui a augmenté, ce qui a engendré une concentration des commissionnaires aux vins, la part de marché, toutefois, a été maintenue.

L'ordre professionnel est organisé au sein de l'association fédérale des commissionnaires aux vins allemands, association déclarée. Dans le cadre de la coalition européenne CECAVI, elle entretient également des contacts avec les collègues de la profession en France et en Italie.

agents alone are authorised to bid at such auctions.

Consultancy is another part of the job of a commission agent. Commission agents counsel wine-growers about the suitable type of growing and wine-making methods, and draw their attention to legal requirements. At the same time, they inform acquirers of the condition of the wine-making market in the production stage and any special risks or opportunities. They even go so far as to give advice about the products sold by acquirers and draft the wine card for the gastronomy business (in particular when wine is sold in bottles).

Similarly, commission agents also work with the committees in charge of quality control and monitoring the wine-growing market and providing counsel. Federal and Land Ministers consult these committees while drafting new laws.

The remuneration of commission agents is variable, but it is generally equal to 5% (2% from the purchaser and 3% from the seller). The major responsibility for risk is included in this commission.

In the wine-growing areas of Rhineland Palatinate and Hesse (Palatinate, Rhenish Hesse, Nahe, Moselle, Ahr and the regions to the south of the Taunus and the Bergstrasse), most of the bulk sale of wine is negotiated through commission agents. As a result of the specific conditions prevalent in the wine-growing areas of Baden, Württemberg and Franconia (predominance of co-operatives), their role is limited in these regions. According to the latest findings of Dr. Kalinke (Geisenheim Institute), over 60% of the German wine harvest was negotiated by commission agents. In this respect, we must note that a relatively large part of the German wine harvest is sold directly by the wine-growers to consumers. In some regions, such direct marketing may even reach 50%.

The image of the German wine market has changed considerably over the last few years. Small wine-growing businesses have disappeared, and even large companies (such as Sichel-Blue Nun) have been forced out of the market. Above all, direct marketing to consumers has increased, thereby bringing about a concentration of commission agents. However, the market share has been maintained.

German commission agents belong to the Federal Commission Agents' Association, which is an approved association. In the context of the CECAVI European union, the association also keeps in touch with colleagues in the trade in France and Italy.