

CONTRAT DE LOCATION DE CEPS DE VIGNE



A faire en 2 exemplaires
(1 ex. pour le locaterre
1 ex. Pour le vigneron)
**Valable jusqu'au 31 mars
2011**

DOMAINE BEAUTHOREY

**Christophe Beau, Chemin neuf
F-30260 Corconne**

Tel; 04 66 77 13 11/ 14 50

**Email; beau.corconne@wanadoo.fr
www.beauthorey.com**

Mr ou Mme.....
Adresse.....
tél.E-mail.....

Fait le.....

Je loue à Mr. Beau, vigneron à Corconne, ceps de vignes pour un équivalent de..... bouteilles/an, soit le nombre de ceps loués, multiplié par 1.33 bouteilles (voir base du contrat de location au verso), et portant sur les récoltes 2009/2010/2011 .

Ce contrat vaut engagement réciproque entre les deux parties

Engagement sur l'argent : Le vin est ici estimé (voir au dos) à un prix « coopératif », et non pas au prix du « marché », lié à l'image d'une AOC (le Pic St. Loup), d'une marque (Beauthorey) ou d'un label (Demeter). Par ailleurs, le locataire s'engage sur la durée en soldant son « loyer » dès signature (en deux versements, dont l'un ne sera encaissé que 11 mois plus tard)

Engagement sur le résultat: chaque « locataire » ou « loca-terre » reçoit son vin en proportion de ce que le domaine et le millésime a fourni, c'est à dire une gamme habituelle de 3 à 5 vins rouge et un peu de blanc ou de rosé (10% maximum). Ce sont l'année et l'« art » du vigneron qui dictent les choix, même si le dialogue entre producteur et consommateur encourage les « innovations ». Tous les ans, chacun dispose ainsi du vrai effet millésime, dans toute sa diversité, de l'ensemble d'un terroir particulier.

Engagement sur le lien : le vigneron organise fin septembre un WE de vendanges, où ceux qui le souhaitent sont bienvenus avec ... leurs talents et leurs gastronomies. Un petit bulletin (le « Cepatou ») vous tiendra informé épisodiquement : nouvelles des vins et des vignes ainsi que des témoignages et opinions diverses. Ce réseau croît essentiellement par cooptation du vigneron et des loca-terres. Pour les livraisons, une péréquation des frais est réalisée de manière à ne pas pénaliser les gens éloignés (voir au dos). Chaque livraison annuelle comprend environ pour moitié, une partie des vins de l'année, le reste étant des vins de garde de l'année précédente

Location cep(voir au verso selon quantités souhaitées)
+TVA (imposé dorénavant par les services fiscaux) **19,6%**.....

Transport péréquation toutes régions (voir calcul en annexe=**2,8 € /cep** sur 3 ans). A ignorer si vous vous engagez à en prendre livraison au domaine, ou organiser les convergences nécessaires avec le vigneron)

Montant total accompagnant ce contrat, réparti en 2 chèques de la même somme.....

Le loca-terre

.....

Le vigneron

.....

SUIVI DES LIVRAISONS

Millésime 2009
Millésime 2010
Millésime 2011

BASE DU CONTRAT DE LOCATION-

Sur 4ha soit 14.000 pieds menés en agriculture biodynamique, un pied fournit en moyenne 1.33 bouteilles (pour un rendement d'environ 30 hectolitres, limité sur la zone à 50 ha maximum pour l'AOC). Les coûts moyens de production sont les suivants (suivi depuis 1995) pour un coût d'un cep de vigne "mis en bouteille" de 5,52€ (76068/14000 ceps)
D'où le coût moyen d'une bouteille sur le total= 4,14 euros H.T.

Postes	Coût total	Durée d'amortissement	Coût /an en €
Vignes en propriété (3ha) + fermage SCI d'1,5ha	30000 euros/ha	30 ans	3000
Taxes fonc.	ferm. 700/ha		1050
Petit matériel de cave	15000	7 ans	2142
Bâtiments-caves	50000	30 ans	1666
cuveries et divers	30000	10 ans	3000
Matériel de culture y.c . réparations annuelles	27000	7 ans	3860
Frais de cultures et vinif + oenologue,...			8000
Consommables (gasoil, eau, électricité,..)			3000
Certification AB + Demeter			650
Déplacements, comm,unication, etc..			4000
charges MSA + assu.+ reinvestissement..et marge			28000
Mise en bouteille (18.000b)	1,05 euros / b		18900
		TOTAL	77268

ECHELLE DE LOCATION DE CEPES ET TARIFS

Le tarif de 4,14 € H.T. (calcul ci-dessus) est le tarif en prix de « gros » pour les 18000 bouteilles approximatives du domaine. Pour le forfait « collectivités », il est à considérer comme un prix de gros. Pour les locations de « détail » (forfaits 1 et 2), un surcoût de 0.50 € est appliqué par étape.

"Amateurs du BeauThorey" 5,14 € HT la bouteille

je loue 18 ceps	3*24= 72 bouteilles/ sur 3 ans	371 €
Je loue 27 ceps	3*36= 108 bouteilles sur 3 ans	556 €
Je loue 36 ceps	3*48= 144 bouteilles sur 3 ans	742 €

"Du BeauThorey chaque jour" 4,64 € HT la bouteille.

Je loue 45 ceps	3*60= 180 bouteilles sur 3 ans	837 €
Je loue 54 ceps	3*72= 216 bouteilles sur 3 ans	1004 €
Je loue 63 ceps	3*84= 252 bouteilles sur 3 ans	1170 €

"Forfait collectivités" 4,14 € HT la bouteille

Je loue 72 ceps	3*96=288 bouteilles sur 3 ans	1192 €
Je loue 81 ceps	3*108=324 bouteilles sur 3 ans	1341 €
Je loue 90 ceps	3*120=360 bouteilles sur 3 ans	1490 €

Minima, maxima

Dans l'esprit coopératif du contrat, les livraisons pourraient être ajustées chaque année en fonction des rendements. Mais on peut estimer, étant donnée la dispersion des vignes (donc des risques) que sur une période de 3 ans, les variations sont minimales ... et les livraisons stables. Stabilité vérifiée depuis 10 ans de contrats « Cepato » !..

Vendanges les vendanges ont lieu en général le dernier W.E. de Septembre. On vous tiendra informé. Chacun y est convié,, en portant son matériel de couchage et une contribution pour les repas. Grillades à l'ombre des ceps et soirées de chants sous les étoiles! Couchages, camping possibles. Nous téléphoner en septembre pour confirmer **Livraison** : tous les vins d'un même millésime ne peuvent être mis en bouteilles simultanément au printemps et à l'automne .La livraison annuelle est calculée pour tous à un coût péréqué d'environ 0.60 euros/bouteille franco; et cela de manière à ne pas pénaliser ce qui sont loin. Le surcoût hors région de production sera donc d'environ 0,80 euros par cep soit 2,40 euros sur trois ans. Bien entendu, mieux vaut éviter les transports et trouver des convergences (foires, vendanges, ..)

De 7,5 € au caveau à environ 5 € TTC environ la bouteille « cepato »? Pourquoi cette différence de prix entre le prix moyen au public et le prix moyen en location? Ce sont d'abord les coûts de mise en marché: frais de promotion, de stockage, de représentation, de livraison... En contrepartie l'avance sur investissement faite sur 1 ou 2 ans. Le contrat « cepato » revient à un prix proche aux prix revendeurs ! Mais attention la comparaison s'arrête là ; nous sommes dans un autre rapport économique.

