

Fiche d'information clé – Marché secondaire OTC (Free Market)

1. Nature du marché

Le marché secondaire OTC (Over-The-Counter) permet aux propriétaires de biens tangibles (fûts de rhum, whisky, tequila, balsamique ou autres biens similaires) de proposer leurs biens à la vente auprès de tiers, par le biais de transactions de gré à gré.

Les transactions concernent exclusivement des biens physiques réels.

Elles ne constituent ni des instruments financiers, ni des produits d'investissement, ni des placements au sens de la LSFIn ou de toute autre réglementation financière.

2. Fonctionnement général

Chaque transaction est conclue directement entre le vendeur et l'acheteur, sans cotation publique, sans plateforme d'échange automatisée et sans mécanisme de marché structuré.

- Le prix de vente est librement déterminé par le vendeur, notamment en fonction :
- de la nature du produit (rhum, whisky, balsamique, etc.),
- de la durée de maturation,
- du volume restant,
- de la rareté et de la demande du marché au moment de la cession.

L'acheteur formule une offre ferme sur la base des informations disponibles (certificat, millésime, lieu de stockage, caractéristiques du fût).

Une fois l'offre acceptée par le vendeur, la transaction devient juridiquement contraignante et constitue un achat ferme.

3. Rôle d'AlpTrade Consulting

AlpTrade Consulting intervient exclusivement en qualité de mandataire administratif et commercial, sans obligation de résultat. Elle n'effectue aucune analyse de la situation personnelle, patrimoniale ou financière du vendeur ou de l'acheteur.

Dans le cadre d'un mandat de revente, AlpTrade Consulting peut notamment :

- vérifier les éléments administratifs du bien (certificat, stockage, traçabilité),
- mettre en relation le vendeur avec des acheteurs potentiels,
- assister à la formalisation contractuelle,
- coordonner les démarches administratives liées au transfert de propriété.

AlpTrade Consulting :

- ne garantit ni la conclusion d'une vente,
- ne garantit ni le prix de vente, ni le délai de réalisation,
- n'assume aucune responsabilité économique en cas de non-vente ou de vente à un prix inférieur aux attentes du vendeur.

Un contrat de mandat de revente est signé entre le propriétaire et AlpTrade Consulting avant toute mise en relation ou présentation du fût à des acheteurs potentiels.

4. Commission

AlpTrade Consulting perçoit une commission de 5 % sur le prix de vente final du fût.

Cette commission est due uniquement en cas de transaction effectivement réalisée, c'est-à-dire après :

- acceptation de l'offre par le vendeur,
- confirmation du transfert de propriété,
- règlement intégral du prix par l'acheteur.

La commission rémunère une obligation de moyens et non une obligation de résultat.
Aucun frais n'est facturé en l'absence de vente.

5. Plateforme d'information

AlpTrade Consulting met à disposition une plateforme d'information sécurisée, permettant :

- aux clients existants de proposer leurs biens à la vente,
- aux acheteurs potentiels de consulter des opportunités disponibles.

Chaque fiche contient des informations techniques (type de produit, volume, âge, provenance, lieu de stockage).

L'accès à la plateforme est réservé aux clients existants et aux prospects qualifiés, après vérification préalable.

6. Durée et déroulement de la transaction

La durée d'une transaction sur le marché OTC peut varier de quelques semaines à plusieurs mois, selon :

- la nature du bien,
- les conditions de marché,
- l'existence d'un acheteur intéressé.

Étapes usuelles :

1. Signature du mandat de revente.
2. Constitution du dossier (certificat, données techniques).
3. Présentation à des acheteurs potentiels via le réseau ou la plateforme.
4. Réception et analyse des offres.
5. Acceptation éventuelle d'une offre → achat ferme.
6. Transfert administratif et paiement.

Le vendeur reconnaît expressément que la mise en vente ne garantit ni la conclusion d'une transaction, ni un délai de vente.

7. Fixation du prix de vente

Le prix de vente est fixé sous l'entière responsabilité du vendeur.

AlpTrade Consulting peut fournir, à titre strictement indicatif, des informations de marché ou des références comparables.

Ces informations :

- ne constituent ni une expertise,
- ni une recommandation,
- ni une garantie de prix ou de succès de la transaction.

Le vendeur peut ajuster son prix jusqu'à l'acceptation d'une offre ferme.

8. Cadre contractuel et transparence

Chaque transaction est formalisée par :

- un mandat de revente (Vendeur – AlpTrade Consulting),
- une offre d'achat signée (Acheteur – Vendeur),
- une confirmation de transfert émise par la société de stockage.

Aucune promesse de rendement, de valorisation ou de revente n'est formulée.

AlpTrade Consulting s'engage à une transparence complète concernant les frais, les délais et les modalités de règlement.

Les relations contractuelles sont exclusivement régies par les accords signés entre les parties concernées.

9. Points clés à retenir

- Marché secondaire OTC = marché libre de gré à gré
- Aucune garantie de liquidité, de prix ou de délai
- Prix fixé sous la responsabilité du vendeur
- Commission AlpTrade : 5 %, uniquement en cas de vente réussie
- Obligation de moyens, pas de résultat
- Traçabilité, transparence et cadre contractuel clair
- Aucune promesse de rendement ou de valorisation

10. Contact

Pour toute information complémentaire :

AlpTrade Consulting

Email : info@patc.ch

Web : www.alptradeconsulting.ch

Téléphone : (+41) 079 564 92 88