

QUESTIONNAIRE observatoire des pratiques contractuelles

Ce questionnaire peut être rempli de façon anonyme par le vigneron. Le nom des négociants concernés par les réponses doit par contre être indiqué.

1. Volume de récolte vendu au négoce :

- Moins de 25%
- Entre 25 et 50%
- Entre 50 et 75%
- Plus de 75 %

2. Le négociant a-t-il signé le contrat de vente (comportant le prix et le volume du vin) avant enlèvement ? :

- OUI, toujours*
- NON, jamais
- Parfois :% des ventes

**Attention en cas d'un contrat pluriannuel, ne valider que si le contrat prévoit un prix pouvant être déterminé sans l'intervention du négociant (indexation sur les cours Interloire par exemple).*

3. Le négociant respecte-il ses engagements (délai d'enlèvement, délai de paiement, prix..) ? :

- Systématique (100 % des contrats respectés sur l'ensemble des obligations)
Nom du/des négoce(s) :
- Habituelle (80 % des contrats respectés sur l'ensemble des obligations)
Nom du/des négoce(s) :
- Rare (moins de 80% des contrats respectés sur l'ensemble des obligations)
Nom du/des négoce(s) :
- Jamais
Nom du/des négoce(s) :

4. Dans le cadre d'un contrat pluriannuel (de plus de 3 ans), le prix est-il fixé :

- Dans le contrat, pour toute sa durée
- Chaque année, par le négociant
- Chaque année, grâce à l'application de critères objectifs (ex : cours Interloire....). Lesquels :

5. Manquements constatés des engagements contractuels :

- Non respect du délai d'enlèvement
- Non respect des délais de paiement
- Non respect du prix (diminution du prix net indiqué au contrat par la facturation des frais du négociant, soustraction de « lies » etc...)
- Diminution unilatérale de la quantité du produit acheté
- Diminution de la durée d'un contrat pluriannuel
- Autres modifications unilatérales du contrat (ex : retrait d'un seul produit, lorsque le contrat prévoyait l'achat de plusieurs produits, etc...) :
-
- Rupture unilatérale du contrat ponctuel
- Rupture unilatérale du contrat pluriannuel

6. Moyens déjà mis en œuvre pour faire respecter vos contrats de vente :

- Négociation amiable
- Mise en demeure de faire/ de payer
- Facturation d'intérêts de retard
- Facturation de frais de garde
- Réclamation immédiate de l'intégralité du paiement en cas de paiements échelonnés (Déchéance du terme)
- Rupture du contrat
- Poursuite de la vente devant les tribunaux

Nous vous remercions de nous faire parvenir copie des contrats ou des courriers lorsqu'ils prouvent des pratiques déviantes (sous anonymat du vendeur).