

RHÔNE Vie juridique

Tout savoir sur les conditions générales de vente entre professionnels

M^e Denis Santy, avocat associé du cabinet Adamas, détaille comment anticiper les litiges éventuels d'une relation commerciale via les conditions générales de vente (CGV).

■ Les CGV : un outil incontournable

Tout vendeur ou fournisseur a l'obligation, si on le lui demande, de communiquer ses conditions générales de vente (CGV). Si le mode écrit est incontournable – une information verbale ne suffit pas – aucune forme n'est imposée par la réglementation : les CGV peuvent ainsi être communiquées par tout moyen conforme aux usages de la profession concernée.

■ Informer et sécuriser la relation commerciale

Les CGV ont pour but et intérêt de sécuriser la position de l'entreprise, d'informer l'acheteur sur les conditions de la vente ou de la fourniture des services, mais également de donner un cadre à la relation commerciale en précisant le droit applicable, les tribunaux compétents, ou encore comment se règlent les réclamations.

Elles constituent le socle unique de la négociation commerciale, étant précisé qu'elles sont souvent complétées de conditions particulières qui prévauront en cas de contradiction et formeront, avec les CGV, le contrat liant les parties.

■ Prouver la communication et l'acceptation des CGV

La plupart des litiges proviennent de l'opposabilité des

CGV à l'acheteur et ce, particulièrement dans le cas où celui-ci fait valoir ses propres conditions générales d'achat.

Il est, dès lors, conseillé d'annexer les CGV à un maximum de documents remis à celui-ci : par exemple brochures techniques et publicitaires, devis, bon de commande, factures, et sur le site internet. Le fournisseur devra démontrer l'acceptation de celles-ci par son client.



BON À SAVOIR

■ Quelles sont les mentions obligatoires ?

Les CGV comprennent obligatoirement : les conditions de vente ou de fourniture de services, telles que les conditions d'acceptation et de refus des commandes, le transfert de propriété, les délais et les modalités de livraison, les garanties, ainsi que le barème des prix unitaires, les réductions de prix, et les conditions de règlement, comprenant les pénalités de re-

tard, et, dans certains cas, le délai et les modalités de rétractation.

À signaler qu'encourt une amende d'un montant maximal de 75 000 € pour une personne physique et de 2 millions d'€ pour une personne morale, l'entreprise qui n'indiquerait pas, dans les CGV, les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard, ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement.

En effet, la charge de la preuve de la communication des CGV et de leur acceptation incombe au fournisseur.

■ Les CGV à l'international

Dès lors que l'entreprise commercialise ses produits ou services à l'international, il est recommandé que celle-ci se dote de CGV établies dans la langue du pays concerné ou, a minima, en an-

glais, et ce, afin de garantir leur opposabilité. Il est également conseillé de prévoir non seulement quel droit régira la relation commerciale, mais également quelles juridictions seront compétentes en cas de litige. À défaut, l'application des règles de droit international peut conduire à des solutions défavorables à l'entreprise.

■ Protéger son entreprise

Les CGV sont un moyen pour l'entreprise de soumettre la vente ou la fourniture de services à des règles protectrices de ses intérêts. Cela est typiquement le cas de l'insertion d'une clause de réserve de propriété. En effet, en droit français, l'accord sur la chose et sur le prix entraîne en principe le transfert immédiat de la propriété et des risques afférents. Il est conseillé de prévoir dans les CGV le différé du transfert de propriété au moment du paiement total du prix.

M^e Denis Santy.

Photo Le Progrès/DR

Camille PERRIN