

La rédaction de conditions générales de vente entre professionnels (CGV) n'est pas obligatoire, mais est néanmoins recommandée. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale et peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs.

Toutefois, lorsqu'elles sont formalisées, les CGV doivent comporter certaines mentions obligatoires et être communiquées à tout acheteur professionnel qui en fait la demande.

I. CONTENU IMPÉRATIF DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Régies par les articles L. 441-6 du Code de commerce, les conditions générales de vente entre professionnels comprennent :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement.

Certaines de ces clauses appellent quelques remarques particulières détaillées ci-après.

A. Les conditions de règlement

Les conditions de règlement doivent impérativement comporter des clauses relatives aux :

1. délais de paiement

Ces délais peuvent être librement fixés par les parties. Cependant, en l'absence de dispositions particulières des conditions générales de vente, le prix devra être payé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Remarque : des délais de paiement pour les produits périssables et les boissons alcooliques sont expressément prévus par l'article L. 443-1 du Code de commerce (30 jours après la fin du mois de livraison pour les boissons alcooliques, 20 jours à compter du jour de livraison pour le bétail sur pied et viandes fraîches dérivées, etc.).

2. pénalités de retard

Les conditions générales de vente doivent également préciser les modalités d'application et le taux d'intérêt des pénalités dues en cas de retard de paiement.

Le retard se définit comme un paiement intervenu postérieurement à la date mentionnée sur la facture.

Dans ce cas, le taux d'intérêt prévu par les CGV ne peut être inférieur à une fois et demie le taux de l'intérêt légal. Il est généralement calculé sur le montant TTC de la facture.

Pour l'année 2007, le taux de l'intérêt légal étant de 2,95%, le calcul est le suivant :
 $2,95 \% \times 1,5 = 4,425 \%$

À défaut, le taux de référence est celui appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 7 points.

Remarque : les pénalités sont exigibles sans qu'aucun rappel ne soit nécessaire. Elles courent de plein droit dès le jour suivant la date de règlement portée sur la facture ou, à défaut, le trente et unième jour suivant la date de réception des marchandises ou de l'exécution de la prestation de service.

3. conditions d'escompte

L'escompte est une réduction consentie à un acheteur en cas de paiement anticipé. Le vendeur peut consentir un escompte pour paiement comptant qui, dès lors qu'il est proposé à tous les acheteurs, doit être mentionné dans les conditions de règlement. Cette réduction doit, en outre, apparaître sur les factures.

B. Réductions et rabais

Les diminutions de prix doivent être établies selon des critères précis et objectifs. Elles peuvent revêtir un caractère quantitatif ou qualitatif. Le vendeur doit aussi y faire figurer les remises promotionnelles ponctuelles, ainsi que les ristournes différées de fin d'année.

Remarque :

Les CGV peuvent aussi prévoir des mentions facultatives éventuellement négociables portant sur les conditions de résiliation du contrat, sur l'existence d'une clause de réserve de propriété, etc.

II. COMMUNICATION ET OPPOSABILITÉ DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

A. Communication des conditions générales de vente

1. Champ d'application

Selon l'article L. 441-6 alinéa 1 du Code de commerce, tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer, à la première demande, ses conditions de vente à tout acheteur de produit ou demandeur de prestation de services pour les besoins de son activité professionnelle.

En application de cette règle, ni les consommateurs, ni les entreprises concurrentes ne peuvent en exiger la communication.

En outre, depuis la loi du 2 août 2005 en faveur des PME, le professionnel est autorisé à rédiger des CGV différentes selon la catégorie d'acheteurs auxquels elles s'adressent. Les conditions dans lesquelles sont définies ces catégories seront précisées ultérieurement par décret en fonction, notamment, du chiffre d'affaires, de la nature de la clientèle et du mode de distribution. Dans ce cas, l'obligation de communication ne s'impose qu'à l'égard des acheteurs professionnels appartenant à une même catégorie.

À ce titre, la loi indique d'ores et déjà l'existence de deux catégories distinctes d'acheteurs : les détaillants et les grossistes.

2. Mode de communication

Aucune forme n'est imposée par la loi. Elles peuvent être communiquées par tout

moyen conforme aux usages de la profession concernée. Néanmoins, il a été jugé qu'une simple information verbale ne suffisait pas. Habituellement, les conditions générales de vente figurent sur les documents :

- contractuels (bons de commande, contrats, etc.) ;
- précontractuels (documents publicitaires, etc.) ;
- annexes (écriteaux, affiches apposées sur les lieux de vente, etc.).

B. Opposabilité des conditions générales de vente

Il appartient au vendeur qui se prévaut de ses conditions générales de vente d'apporter la preuve que l'acheteur en a eu une connaissance effective.

Cette connaissance peut résulter de la signature d'un contrat au dos duquel figurent les CGV ou encore de leur affichage en magasin.

III. SANCTIONS EN CAS DE NON-COMMUNICATION

L'omission d'une mention obligatoire ou la non-communication partielle ou totale des CGV est punie de 15 000 euros d'amende pour une personne physique. Les personnes morales, quant à elles, peuvent être déclarées pénalement responsables et encourir une amende de 75 000 euros aux termes de l'article L. 441-6 du Code de commerce.

Par ailleurs, s'il est prouvé que le vendeur n'applique pas des CGV identiques à ses clients de même catégorie, il peut être sanctionné sur le terrain des pratiques discriminatoires de l'article L. 442-6 du Code de commerce.

Toutefois, le traitement différencié d'un partenaire économique n'est pas abusif s'il est justifié par une contrepartie réelle et non manifestement disproportionnée (Circ. Dutreil, 08/12/2005 ; JO 30/12/05).

Avertissement : Le document ci-dessus a été téléchargé sur le site Inforeg-CCIP en août 2007 et correspond à la législation en vigueur et à l'état du document à cette date. Inforeg procède régulièrement à la mise à jour de sa documentation en ligne. Si vous souhaitez avoir connaissance des informations les plus récentes, reportez-vous au site <http://www.inforeg.ccip.fr>

EXERCICE 1

Observez les dispositions suivantes. Soulignez celles qui, à votre avis, sont applicables dans le cadre d'une vente entre professionnels.

a. le barème des prix unitaires	g. les conditions de résiliation du contrat
b. les conditions d'imposition	h. la garantie d'une banque
c. la clause de mobilité	i. les dispositions valables pour les grossistes seulement
d. les délais de paiement	j. l'entente préalable
e. la virginité du casier judiciaire de l'acheteur	k. l'escompte pour paiement comptant
f. les conditions de paiement de pénalités	l. le passage devant notaire

EXERCICE 2

Reconstituez, à la base des éléments donnés dans le désordre, le plan du document.

- I.
- A.
- 1.
- 2.
- 3.
- B.
- II.
- A.
- 1.
- 2.
- B.
- III.

Réductions et rabais

Contenu impératif des conditions générales de vente

Délais de paiement

Opposabilité des conditions générales de vente

Conditions d'escompte

Communication et opposabilité des conditions générales de vente

Conditions de règlement

Sanctions en cas de non-communication

Pénalités de retard

Communication des conditions générales de vente

Mode de communication

Champ d'application

EXERCICE 3

1. À votre avis, est-ce vrai ou faux ?

a. Le prix unitaire de la marchandise n'apparaît pas dans un contrat de vente entre professionnels. Seul le montant global de la facture est mentionné.

- b. Le délai de règlement de la facture peut faire l'objet d'une disposition particulière du contrat. Dans le cas contraire, le délai est de 30 jours.
- c. Le contrat de vente ne contient pas de clause de retard du paiement. Cette clause figure dans le code du commerce et vaut pour l'ensemble des contrats.
- d. Pour exiger le paiement de pénalités, le vendeur doit adresser une lettre recommandée à l'acheteur.
- e. Si un acheteur accepte le paiement anticipé, il peut bénéficier d'une réduction.
- f. La mention de la réduction sur la facture n'est pas obligatoire.
- g. Les conditions de vente sont communiquées aux acheteurs de façon confidentielle.
- h. À ce titre, il s'agit en général d'une simple information verbale.
- i. Les amendes pouvant être infligées au vendeur sont d'un montant différent selon qu'il s'agit d'une personne physique ou d'une personne morale.

2. Relisez le document

(N'utilisez pas le dictionnaire, ne posez pas de questions au professeur sur le sens des mots).

3. Vérifiez vos réponses.

EXERCICE 4

Répondez aux questions suivantes.

a. Quel type de contrat relève de cette réglementation ?

.....

b. Si les conditions générales de vente (CGV) sont formalisées, quelle est la contrainte imposée au vendeur ?

.....

c. Dans quel cas et à quel moment des pénalités peuvent-elles être réclamées à l'encontre de l'acheteur ?

.....

d. Quelle est la condition pour qu'un escompte soit accordé par le vendeur à un acheteur qui accepte de payer comptant ?

.....

e. Quelle disposition le Code du commerce impose-t-il au vendeur en ce qui concerne les conditions de vente ?

.....

f. Quelles sanctions peuvent être prises et pour quelle(s) raison(s) ?

.....

EXERCICE 5

Complétez le tableau suivant.

Conditions générales de vente	Clauses des conditions de règlement	Les délais de paiement	Conditions de réductions et rabais	Dispositions pour la communication des conditions de vente

EXERCICE 6

Retrouvez dans le document les termes correspondant aux définitions suivantes :

- Des personnes physiques ou morales qui offrent des services commerciaux à une clientèle de consommateurs individuels.
- Le coût d'un exemplaire d'un produit qui peut être vendu en un nombre indéterminé d'exemplaires.
- La date à laquelle la marchandise a été livrée.
- Les différentes manières d'exécuter une disposition contractuelle.
- Le coût d'un produit contenant la totalité des éléments constituant le prix.
- Payer en une seule fois.
- Les modalités selon lesquelles un contrat peut être rompu.
- Les différentes manières de procéder qui respectent les habitudes d'un domaine professionnel.

EXERCICE 7

Retrouvez dans le document les formes équivalentes aux phrases suivantes.

- Il est nécessaire de préciser quelques aspects des clauses ci-dessus.
- Ce rabais doit être mentionné sur les factures.
- Les rabais peuvent concerner la quantité ou la qualité.
- Le vendeur doit mentionner les rabais accordés à titre promotionnel dans les CGV.

- e. Cette règle suppose que ni les consommateurs, ni les concurrents ne peuvent obliger le vendeur à faire connaître les CGV.
- f. Le vendeur doit prouver que l'acheteur a été informé des CGV.
- g. Les personnes morales risquent d'être verbalisées à hauteur de 75 000 euros.

EXERCICE 8

Vous travaillez au centre d'information d'une Chambre de commerce et d'industrie (CCI). Vous recevez des appels téléphoniques et des demandes par courrier électronique. Vous êtes spécialisé(e) dans les CGV. Imaginez des scènes à deux.

Aussi bien pour une communication téléphonique que pour la réponse à une demande d'information par courriel, vous devez respecter les rituels de communication (salutations, remerciements, etc.)

EXERCICE 9

1. Mettez-vous par groupes de deux.
2. Chaque groupe définit sur une feuille de papier la nature, la quantité, le coût d'une transaction commerciale entre professionnels.
3. Les groupes échangent les feuilles de papier et rédigent les conditions générales de vente.

CORRIGÉS DES EXERCICES

EXERCICE 1 :

Relèvent des conditions de vente entre professionnels : a – d – f – g – k

EXERCICE 2

- I. Contenu impératif des conditions générales de vente
 - A. Conditions de règlement
 1. Délais de paiement
 2. Pénalités de retard
 3. Conditions d'escompte
 - B. Réductions et rabais
- II. Communication et opposabilité des conditions générales de vente
 - A. Communication des conditions générales de vente
 1. Champ d'application
 2. Mode de communication
 - B. Opposabilité des conditions générales de vente
- III. Sanctions en cas de non-communication

EXERCICE 3

a. F – b. V – c. F – d. F – e. V – f. F – g. V – h. F – i. V

EXERCICE 4

a. Les contrats entre professionnels, grossistes et détaillants. – b. Les CGV doivent comporter certaines dispositions et être communiquées à tout acheteur professionnel qui en fait la

demande. – c. Lorsque le délai de paiement n’a pas été respecté. – d. Cette proposition doit être faite par le vendeur à l’ensemble des acheteurs qu’il fournit. – e. Les conditions de vente doivent être communiquées aux acheteurs dès la première demande. – f. Une amende de 15 000 ou 75 000 euros (en fonction du statut juridique du vendeur) peut être infligée lorsqu’une mention obligatoire dans les CGV a été omise ou lorsque les CGV n’ont pas été remises aux acheteurs (en totalité ou partiellement).

EXERCICE 5

Conditions générales de vente	Clauses des conditions de règlement	Les délais de paiement	Conditions de réductions et rabais	Dispositions pour la communication des conditions de vente
conditions de vente ; barème des prix unitaires ; réductions de prix ; conditions de règlement.	délais de paiement ; pénalités de retard ; conditions d’escompte ; réductions et rabais.	stipulation du délai dans le contrat ; délai maximum de 30 jours ; dispositions particulières pour produits périssables et boissons alcoolisées.	paiement anticipé ; paiement comptant ; remises promotionnelles ; ristournes différées en fin d’année.	les communiquer à la première demande ; faire des CGV identiques pour une même catégorie d’acheteurs ; libre choix de la forme de la communication (exception : communication orale).

EXERCICE 6

a. les professionnels – b. le coût unitaire – c. la date de réception – d. les modalités d’application – e. le montant TTC – f. payer comptant – g. les conditions de résiliation d’un contrat – h. tout moyen conforme aux usages de la profession concernée.

EXERCICE 7

a. Certaines de ces clauses appellent quelques remarques. – b. Cette réduction doit apparaître sur les factures. – c. Les diminutions de prix peuvent revêtir un caractère quantitatif ou qualitatif. – d. Le vendeur doit faire figurer les remises promotionnelles sur les CGV. – e. En application de cette règle, ni les consommateurs, ni les entreprises concurrentes ne peuvent exiger la communication des CGV. – f. Il appartient au vendeur d’apporter la preuve que l’acheteur a eu connaissance des CGV. – g. Les personnes morales peuvent encourir une amende de 75 000 euros.