

Les Conditions Générales De Vente

Les CGV:

- visent à encadrer les relations entre cocontractants ;
- interviennent aussi bien dans les relations contractuelles entre professionnels (le plus souvent fournisseur- distributeur) qu'entre professionnels et particuliers ;
- sont fortement recommandées, elles permettent non seulement d'être en conformité avec la loi, mais aussi de prévenir toute contestation de la part du cocontractant.

Les relations entre professionnels sont prévues par le code de commerce tandis que les relations entre professionnel et consommateur sont précisées dans le code de consommation au titre de « l'obligation générale d'information ».

Professionnels ? Ces précisions s'adressent à vous !

La loi prévoit que « *tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses CGV à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle* » ([C. com. art. L 441-6, I-al. 1](#)).

La liberté dans les rapports entre professionnels résulte de la [loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008](#) (LME) qui a supprimé l'interdiction des pratiques discriminatoires prévue par l'ancien article L 442-6, I-1° du Code de commerce afin de permettre la libre négociabilité des conditions générales de vente.

Il est donc désormais possible de négocier des conditions de vente discriminatoires non justifiées par des contreparties réelles, à la condition qu'en découle un avantage dans la concurrence, aussi appelé effet pro-concurrentiel.

A l'inverse, la discrimination peut être sanctionnée si elle constitue une pratique commerciale abusive (article L 442-6 du Code de commerce), si elle est mise en œuvre dans le cas d'une entente illicite ou constitue un abus de position dominante, ou si elle constitue un acte de concurrence déloyale.



A quoi servent les CGV ?

Les CGV ont un double objectif :

- informer le client, préalablement à toute transaction, sur les conditions de vente et de règlement pratiquées ;
- fixer le cadre standard des relations contractuelles avec le client.

Ce cadre s'imposera à eux une fois la transaction conclue et peut être utilement complété par des conditions particulières.

Comment Invoquer Des CGV ?

Pour être opposables, elles doivent être portées à la connaissance du client avant la conclusion du contrat par affichage, impression au dos des bons de commande ou devis, et doivent être lisibles.

Il est même conseillé de faire figurer certaines clauses en caractère gras.

Attention : Mentionner les CGV au dos des factures est inefficace.

Les Clauses Obligatoires En B to B

Les CGV entre professionnels doivent obligatoirement contenir certaines mentions :

- les conditions de vente (livraison (délais et coût), transfert de propriété et en particulier transfert de risques, retour de marchandise) ;
- le barème des prix unitaires et les réductions de prix (faire apparaître montant et modalités de rabais, remises ou ristournes dont peut bénéficier l'acheteur) ;
- les conditions de règlement que vous appliquez (taux d'intérêt des pénalités de retard ; indication du délai de paiement non obligatoire).

Le défaut de communication d'informations à l'initiative du fournisseur n'est pas sanctionné.

En revanche, la loi oblige à communiquer aux clients professionnels qui en font la demande, les conditions de vente, sous peine de sanctions (Cass. com. 18-1-1994 : [RJDA 6/94 n° 680](#)).

Il est donc vivement recommandé d'établir à l'avance les CGV dans un document prêt à être communiqué.

NB : Il est possible de communiquer ses CGV par voie informatique.

Les Clauses Facultatives

Outre ces clauses obligatoires, il est nécessaire de compléter les CGV par des clauses facultatives propres aux besoins de l'entreprise et à son secteur d'activité.

Ces clauses permettront de préciser les modalités de conclusion du contrat et de son exécution.

Elles pourront prévoir notamment les conditions de résiliation ou de rétractation, les garanties demandées par l'entreprise (telles que les clauses de réserve de propriété), les limitations de responsabilité, les modalités de livraison, le règlement des litiges en cas de contentieux, et les indemnisations éventuelles.

Point souvent négligé, la date de transfert des risques devra de préférence être précisée, afin de déterminer qui de l'acheteur ou du vendeur supporte le risque de disparition des marchandises vendues et à partir de quel moment.

NB : Une amende de 15 000 € maximum est encourue si les CGV ne comportent pas toutes les mentions obligatoires ou si celles-ci ne sont pas conformes à la réglementation.

Conditions Générales De Vente Catégorielles

Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut établir des CGV vente différenciées selon les catégories d'acheteurs ou de demandeurs de prestations de services.

Dans ce cas, l'obligation de communication porte sur les CGV applicables aux acheteurs de produits ou aux demandeurs de prestation de services d'une même catégorie.

Un fournisseur peut dès lors définir par avance plusieurs socles de négociation selon le type de partenaires.

A titre d'exemple, la segmentation des CGV d'un industriel pourrait être effectuée selon les catégories suivantes :

- Grossistes ou négociants « B to B » ;
- Grandes surfaces alimentaires (GSA) ;
- Grandes surfaces de bricolage (GSB) ;
- Autres grandes surfaces spécialisées (GSS), dont hi-fi, photo/vidéo, électronique, jouets ;
- Hard discount / Soft discount ;
- Cash and carry (par exemple, magasins Metro) ;
- Commerce de proximité / Grands magasins ;
- Vente à distance (VPC + commerce en ligne) ;
- Autres types de réseaux de vente spécialisés.

Les Plus Pour Le Partenaire Economique

Les CGV :

- garantissent la fiabilité de la transaction commerciale ;
- réduisent les risques de litiges en clarifiant les modalités de la relation contractuelle.

Le partenaire économique est assuré de ne pas être discriminé par rapport aux autres.

Cela peut être utile d'afficher sur son site internet ses CGV (dans ce cas comme dans d'autres, il faut éviter de copier intégralement les CGV du site de son concurrent ; il y a risque de parasitisme et de concurrence éloyale, et les copieurs peuvent être condamnés à des dommages intérêts et à retirer les passages des CGV recopiées).

Quelles protections si le cocontractant est un consommateur ?

Les entreprises ayant comme clients des non professionnels (B to C) sont encadrées dans leurs CGV par les dispositions impératives du Code de la consommation, fortement contraignantes.

L'article L 132-1 et suivants du Code de la consommation prévoit les clauses abusives assorties de sanctions pouvant aller de l'annulation de la clause litigieuse (qui est alors réputée non écrite, le reste du contrat subsistant), à la contravention (sanction pénale).

Les Clauses Obligatoires Et Facultatives devant le consommateur

Les obligations sont les mêmes que pour CGV résultant d'un contrat passé entre professionnels mais les CGV destinées à un public de consommateurs doivent en outre respecter les dispositions protectrices du consommateur et notamment les règles imposées par le Code de la consommation.

Le consommateur, lorsqu'il signe un contrat, adhère souvent à des **conditions préétablies par son cocontractant sans être en mesure de les modifier ni même de les discuter.**

La protection établie par le Code civil en matière contractuelle contre les vices du consentement (erreur, dol ou violence) s'étant révélée insuffisante, le législateur et les tribunaux sont intervenus à plusieurs reprises pour interdire certaines clauses abusives.

Par exemple, la 1^{ère} chambre civile de la Cour de cassation a sanctionné des clauses d'exonération totale ou partielle de responsabilité destinées à écarter l'action en garantie des vices cachés dans les contrats passés avec les consommateurs.

Protection Elargie Du Consommateur

L'article L 132-1, al. 1 issu de la loi du 1^{er} février 1995 prévoit que « (...) sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat ».

Définitions des notions :

- **Le professionnel** : toute personne, physique ou morale, ayant une activité économique et agissant dans le cadre de cette activité ;
- **Le consommateur** : toute personne physique qui se procure ou utilise des biens ou des services pour la satisfaction de ses besoins personnels ou ceux de sa famille ;
- **Le non-professionnel** : la personne qui conclut un contrat de fourniture de biens ou de services n'ayant pas de rapport direct avec l'activité professionnelle qu'elle exerce

Exemples de clauses :

- **Clauses abusives** (clause noires) : ayant, **par exemple**, pour objet ou pour effet :

- de restreindre l'obligation pour le professionnel de respecter les engagements pris par ses préposés ou ses mandataires ;
 - de réserver au professionnel le droit de modifier unilatéralement les clauses du contrat relatives à sa durée, aux caractéristiques ou au prix du bien à livrer ou du service à rendre.
- **Clause présumées abusives** (clause grises : le professionnel qui les utilise doit apporter la preuve contraire en cas de litige) ayant par exemple pour objet ou pour effet :
 - de prévoir un engagement ferme du non-professionnel ou du consommateur, alors que l'exécution des prestations du professionnel est assujettie à une condition dont la réalisation dépend de sa seule volonté.

Pour Finir : Les Plus Pour L'entreprise

- un outil efficace pour la relance des factures et la gestion de vos comptes clients ;
- Une limitation des risques de contestations des clients ;
- Un renforcement de vos droits et une limitation des risques financiers résultant de la mise en œuvre de votre responsabilité ;
- Un gage de sérieux vis-à-vis de vos clients, les CGV les mettent en confiance. Elles font vendre !