



Conditions générales de vente : attention au refus de communication

Fiche pratique publié le 22/11/2023, vu 436 fois, Auteur : [Murielle Cahen](#)

Si le fournisseur est libre de refuser de vendre ses produits ou services, il est toutefois dans l'obligation de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur.

Selon l'article L441-1 du Code du Commerce :

I. - [Les conditions générales de vente](#) comprennent notamment les conditions de règlement, ainsi que les éléments de détermination du prix tels que le barème des prix unitaires et les éventuelles réductions de prix.

II. - Toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services qui établit des conditions générales de vente est tenue de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande pour une activité professionnelle. Cette communication s'effectue par tout moyen constituant un support durable.

Ces [conditions générales de vente](#) peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de prestations de services. Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa du présent II porte uniquement sur les conditions générales de vente applicables à une même catégorie d'acheteurs.

III. - Dès lors que les conditions générales de vente sont établies, elles constituent le socle unique de la négociation commerciale.

Dans le cadre de cette négociation, les parties peuvent convenir de conditions particulières de vente qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication prescrite au II.

Lorsque le prix d'un service ne peut être déterminé a priori ou indiqué avec exactitude, le prestataire de services est tenu de communiquer au destinataire qui en fait la demande la méthode de calcul du prix permettant de vérifier ce dernier, ou un devis suffisamment détaillé.

IV. - Tout manquement au II est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale.

I. Sur le refus d'un fournisseur à communiquer des CGV à un acheteur

A. L'acheteur ne doit pas appartenir à une catégorie concernée

La première manifestation de transparence dans les relations entre professionnels est celle de la communication par le fournisseur de ses conditions générales de vente, dont on sait qu'elles peuvent être catégorielles.

Un fournisseur ne peut refuser à un acheteur la communication des CGV applicables à une catégorie de clientèle que s'il établit, selon ces critères objectifs, que l'acheteur n'appartient pas à la catégorie concernée.

À l'origine de l'affaire soumise au contrôle de la Cour de cassation : le refus d'un établissement pharmaceutique spécialisé dans la fourniture aux pharmaciens de médicaments et d'accessoires de communiquer à deux sociétés créées par des pharmaciens d'officine (la première en tant que structure de regroupement à l'achat et la seconde en tant que centrale d'achat pharmaceutique) ses conditions générales de vente applicables aux officines.

Les juges d'appel ont considéré que ce refus de communication n'était pas illégitime dans la mesure où ces deux sociétés - qui n'étaient pas une officine - n'établissaient pas en quoi elles auraient eu vocation à bénéficier des CGV applicables aux officines.

Ils sont censurés par la Cour de cassation au visa de l'article L. 442-6, I, 9^o du code de commerce. Dans un attendu de principe, la Cour rappelle qu'« un fournisseur de produits est tenu de communiquer ses conditions générales de vente dans les conditions prévues à l'article L. 441-6 du code de commerce [et] il ne peut refuser à un acheteur la communication des conditions générales de vente applicables à une catégorie de clientèle que s'il établit selon des critères objectifs que cet acheteur n'appartient pas à la catégorie concernée ».

Or, relève la Cour, les juges d'appel n'ont pas précisé « les critères appliqués par la société Cooper pour définir ses catégories d'acheteurs, [leur] permettant de retenir que la société Pyxis, qui n'est pas une officine, ne relevait pas de la même catégorie d'acheteurs que les officines et groupement d'officines et [qu'elle] relevait ainsi nécessairement de celle des grossistes ». Ce faisant, ils ont privé leur décision de base légale.

La segmentation des CGV d'un industriel pourrait être effectuée selon les catégories suivantes : grossistes ou négociants « B to B » ; grandes surfaces alimentaires ; grandes surfaces de bricolage ; autres grandes surfaces spécialisées (par exemple, dans les produits culturels et électroniques ou les jouets) ; hard discount / soft discount ; cash and carry ; entreprises de vente à distance ; autres types de réseaux de vente spécialisés.

B. Contrôles relatifs à l'obligation de communication des CGV et sanctions

· Répression des pratiques illicites

Les agents de la CCRF peuvent, après une procédure contradictoire, enjoindre au professionnel, en lui impartissant un délai raisonnable, de se conformer à ses obligations et de cesser tout agissement illicite ; lorsque le professionnel concerné n'a pas déféré dans le délai imparti à cette injonction, l'autorité administrative chargée de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes peut prononcer à son encontre une amende administrative d'un montant maximal de 3 000 € pour une personne physique et 15 000 € pour une personne morale, selon les modalités indiquées. (C. com. art. L 465-1, I).

· Sanctions

Tout manquement à l'obligation de communication des CGV à la demande sur un support durable est passible d'une amende administrative d'un montant maximal de 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale (C. com. art. L 441-1, IV). L'amende est prononcée selon les modalités indiquées.

Est passible d'une amende administrative d'un montant maximal de 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale :

- tout manquement à l'obligation de communication spontanée des CGV dans les délais fixés par la loi (C. com. art. L 441-6) ;

- le fait de ne pas indiquer dans les conditions de règlement les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard de paiement, ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement (C. com. art. L 441-16, b).

Ces montants sont doublés en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

II. Sur le refus de communiquer les Conditions Générales de Vente

A. Personnes concernées par l'obligation de communication des CGV

[Les conditions générales de ventes](#) (CGV) présentent les droits et obligations des deux parties à un contrat de vente (le vendeur et l'acheteur). En tant que professionnel vendeur, vous êtes donc tenu de rédiger des conditions générales de vente dans lesquelles vous allez détailler les conditions de paiement, les éléments de détermination du prix, les modalités de livraison, etc. La présence de ce document permet de sécuriser la relation commerciale entre vos clients et vous-même, en évitant d'éventuels litiges sur le prix de vente, sur les délais de paiement, etc.

Pour être applicables, vos conditions générales de vente doivent être communiquées à vos clients, qu'ils soient consommateurs ou professionnels. De plus, vos CGV doivent être explicitement acceptées par vos clients, par le biais d'une signature par exemple. Selon le profil du client (consommateur ou professionnel), les modalités de communication des conditions générales de vente peuvent varier.

Toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services qui établit des [conditions générales de vente](#) (CGV) est tenue de les communiquer 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 441-1, II-al. 1).

Cette communication s'effectue par tout moyen constituant un support durable (art. précité).

Toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services doit respecter l'obligation de communication de ses CGV (C. com. art. L 441-1, II-al. 2).

Tout acheteur de produits ou demandeur de prestations de services pour une activité professionnelle peut demander la communication des CGV. L'acheteur peut être grossiste ou détaillant, déjà client ou non du fournisseur.

En revanche, un fournisseur n'est pas tenu de communiquer ses CGV à un concurrent qui en fait la demande, à moins que ce concurrent ne démontre que celle-ci a pour objet de lui passer éventuellement des commandes de produits ou services (Cass. com. 1-6-1999 : RJDA 8-9/99 n° 1019). Il peut également refuser la communication de ses CGV à des revendeurs hors réseau, ceux-ci ne pouvant pas prétendre devenir acheteurs des produits contractuels (CA Paris 19-10-2016 n° 14/07956 : AJ Contrat 2016 p. 548 obs. L. Constantin).

B. Étendue de l'obligation de communication des CGV

· Communication des CGV à la demande

L'article L 441-1 du Code de commerce n'impose la communication des CGV à la demande d'un acheteur que si des CGV ont été établies (C. com. art. L 441-1, II-al. 2). L'absence de CGV préétablies peut donc légitimer un refus de communication lorsqu'elles ont été demandées. Cette règle est favorable aux entreprises dont l'activité est incompatible avec le préétablissement de CGV.

En revanche, lorsque le résultat des négociations commerciales doit être formalisé dans une convention écrite, dite « unique », les CGV doivent être spontanément communiquées soit avant le 1er décembre, soit dans un délai raisonnable avant le 1er mars.

· Communication spontanée des CGV

Dans le cas où une convention unique doit être établie pour formaliser le résultat des négociations commerciales entre fournisseurs et distributeurs ou prestataires de services, les CGV doivent être communiquées par le fournisseur :

- pour une convention du régime général, dans un délai raisonnable avant le 1er mars ou, pour les produits soumis à un cycle de commercialisation particulier, avant le point de départ de la période de commercialisation (C. com. art. L 441-3, V) ;

- pour une convention « produits de grande consommation » (PGC), au plus tard trois mois avant la date butoir du 1er mars, c'est-à-dire avant le 1er décembre de l'année n-1, ou, pour les produits soumis à un cycle de commercialisation particulier, deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation (C. com. art. L 441-4, VI).

Dans ce second cas, le distributeur de produits PGC disposera d'un délai raisonnable à compter de la réception des CGV pour notifier par écrit les motifs de refus de ces dernières ou son acceptation ou, le cas échéant, les dispositions des CGV qu'il souhaite soumettre à la négociation (art. précité). Le « délai raisonnable » n'est pas défini, mais il est nécessairement compris entre le 1er décembre et le 1er mars. Il est évident que plus la notification d'un refus sera proche de la date du 1er mars, moins elle sera considérée comme ayant été faite dans un délai raisonnable.

a. L'obligation de communication spontanée des CGV est destinée à éviter les abus de certains fournisseurs qui pourraient attendre le dernier moment - courant février - pour transmettre leur CGV afin d'acquérir une position de force lors des négociations.

b. En cas de communication préalable des CGV à une convention PGC, l'obligation pour le distributeur ou le prestataire de services de notifier par écrit les dispositions qu'il souhaite négocier renforce le principe de primauté des CGV en tant que socle unique de la négociation commerciale.

Sources :

https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000046357082?init=true&page=1&query=19-19.768&searchField=ALL&tab_selection=all

<https://www.doctrine.fr/d/CA/Paris/2019/C12E7ED7AC1336F59A1B4>

Art. L. 442-6, I, 9o ancien du Code de commerce

Art. L. 441-6 ancien du Code de commerce

https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000034340247?init=true&page=1&query=15-27.811+&searchField=ALL&tab_selection=all