Image not found or type unknown

Bons de commande, factures, conditions générales de vente : comment les établir dans les règles de l'art

Fiche pratique publié le **18/09/2009**, vu **238097 fois**, Auteur : Lex Consulting

De la prise de commande à la facturation, les documents commerciaux utilisés par les entreprises ne doivent pas être établis à la légère. Bons de commande, factures et autres conditions générales de vente obéissent en effet à des règles impératives qui, lorsqu'elles ne sont pas respectées, sont parfois assorties de sanctions pénales. Voici un point sur les mentions à faire figurer dans ces documents.

Le bon de commande

La vente de biens ou de marchandises commence généralement par la rédaction d'un bon de commande. Un document qu'il est d'ailleurs prudent d'établir et de faire signer au client pour éviter une contestation ultérieure sur l'existence et l'objet de la commande.
À cet égard, le bon de commande doit mentionner la nature et la quantité de biens vendus, le prix et la TVA applicable. Il peut aussi indiquer la date de livraison. Les conditions générales de vente peuvent également être inscrites au recto du bon de commande.
Une fois ce bon de commande signé, acheteur et vendeur sont, en principe, engagés, le premier à retirer la marchandise et à payer le prix, le second à la livrer dans les conditions prévues.

La facture

Toute entreprise qui vend un bien ou une prestation de services à un autre professionnel est tenue de lui délivrer une facture comportant un certain nombre de mentions obligatoires. Et attention, le défaut de facturation ou l'omission d'une de ces mentions est susceptible d'être sanctionné par une amende de 75 000 euros !

Mentions à faire figurer :
1 Le nom, l'adresse, le numéro SIREN du vendeur ainsi que son numéro intracommunautaire d'identification à la TVA. S'il s'agit d'une société, sa forme juridique et le montant du capital.
2 Le nom et l'adresse du client ainsi que son numéro intracommunautaire d'identification à la TVA en cas d'opération dans un autre pays européen.
3 La date de la facture.
4 Le numéro de la facture.
5 La désignation et la quantité des produits (ou des services) vendus. La quantité devant être exprimée en unités de produit (ou service), en poids, volume ou taux horaire selon les usages de l'entreprise ou de la profession.

6 Le prix unitaire hors taxes de chaque produit (ou prestation), le taux de TVA applicable à chacun, le montant total hors taxes des produits soumis au même taux de TVA, le montant total de la TVA par taux applicable et le montant total du prix hors taxes, de la TVA et du prix TTC.
7 Toute réduction de prix acquise à la date de la vente (ou de la prestation de services) et directement liée à cette opération.
8 La date de paiement et les pénalités encourues en cas de paiement après cette date.
9 Les conditions d'escompte en cas de paiement anticipé.

Les conditions générales de vente

Les conditions générales de vente (CGV) déterminent les règles régissant les relations entre le vendeur et l'acheteur. Elles peuvent être différenciées selon les diverses catégories d'acheteurs.

Les mentions obligatoires

Les conditions générales de vente doivent obligatoirement mentionner les conditions de vente proprement dites (délais et modalités de livraison, acceptation ou refus de l'annulation des commandes…), le barème des prix unitaires des produits, les réductions de prix consenties aux clients et les modalités de règlement.
S'agissant des conditions de règlement, les délais de paiement que le vendeur accorde à ses clients doivent être indiqués. Des délais qui ne doivent
désormais pas dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (sauf accord interprofessionnel prévoyant des délais différents dans le secteur concerné). Sachant que lorsque le délai de paiement n'est pas prévu dans les conditions générales de vente, le prix doit être payé dans les 30 jours suivant la date de réception de la marchandise ou d'exécution de la prestation demandée.
Les modalités d'application et le taux d'intérêt des pénalités infligées aux clients en cas de retard de paiement doivent également être précisés. Ce taux est en principe celui de la Banque centrale européenne, majoré de 10 points (soit 11,5 % actuellement). Le vendeur pouvant prévoir un taux différent qui ne peut pas être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal (soit 11,37 % pour 2009).
Enfin, le montant des escomptes éventuellement proposés aux clients en cas de paiement effectué avant l'échéance prévue doit clairement apparaître dans les CGV.

La communication des CGV

Les conditions générales de vente doivent être communiquées à tout acheteur professionnel qui les réclame. En pratique, elles sont habituellement reproduites sur les documents commerciaux de l'entreprise (devis, bons de commande, factures…). En cas de litige avec un client, le vendeur doit être en mesure de prouver que ses conditions générales de vente ont bien été acceptées par celui-ci. Pour ce faire, il convient qu'il recueille son accord, par exemple en lui faisant signer une clause insérée dans un bon de commande au recto duquel figurent les CGV et selon laquelle il déclare en avoir pris connaissance et les avoir acceptées sans réserve.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés