Image not found or type unknown

L’OBLIGATION DE COMMUNICATION DES CONDITIONS GENERALES DE VENTE DANS LES RELATIONS COMMERCIALES

publié le **13/12/2009**, vu **13701 fois**, Auteur : Anthony BEM

La transparence tarifaire est une exigence récente érigée dans le but de mettre un terme aux agissements qui faussent le libre jeu de la concurrence. L'obligation de facturation a pris naissance en 1941, et celle de communiquer les conditions générales de vente et les barèmes de prix, n'a été imposée que plus tardivement par la loi Royer du 27 décembre 1973. Madame le professeur Marie Malaurie-Vignal rappelle que la transparence tarifaire “n'est pas une fin en soi, mais n'est qu'un moyen de mettre en oeuvre l'obligation de loyauté” telle qu'elle est prévue par l'article 1134, alinéa 3, du Code civil. Depuis l'abolition du contrôle des prix, le contrôle administratif de ces derniers s'est fait par le détour de l'obligation de communication des conditions générales de vente et des règles d'établissement des factures. Ces différents moyens permettent aux agents de contrôle de l'Administration de lutter contre l'opacité tarifaire et les pratiques de prix imposés. Pour permettre le contrôle des discriminations et de l'égalité de traitement entre partenaires économiques, les articles L. 441-3 et L. 441-6 du Code de commerce imposent et sanctionnent financièrement la transparence des relations contractuelles. Or, trop souvent, les professionnels négligent l’importance de la bonne rédaction et de la communication de leurs conditions générales de vente.

L'article L. 441-6 alinéa 1er du Code de commerce dispose que :

> ***"Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produit ou demandeur de prestation de services pour une activité professionnelle qui en fait la demande son barème de prix et ses conditions de vente. Celles-ci comprennent les conditions de règlement et, le cas échéant les rabais et ristournes".***

Ainsi, cet article oblige la communication des Conditions générales de vente

- à tous les intervenants du circuit de distribution, depuis le producteur, jusqu'au détaillant, y compris les producteurs, les prestataires de services, les grossistes et enfin les importateurs

- au profit de tous les acheteurs de produits ou bénéficiaires de prestations de services éventuels qui en font la demande dans le cadre de leur activité professionnelle, bénéficient de l'obligation de communication.

La circulaire Dutreil du 16 mai 2003 insiste particulièrement sur la primauté des conditions

générales de vente par rapport aux conditions générales d'achat.

Les fournisseurs doivent donc continuer à faire référence, dans leurs conditions générales de vente, à l'acceptation de ces conditions lors de toute commande.

La circulaire Dutreil précise que l'établissement d'un barème de prix n'est pas obligatoire puisque ce dernier ne peut exister qu'autant que l'activité concernée se prête à son élaboration (Circ. 16 mai 2003, pt. 1.1).

Cependant, le barème de prix est exclu lorsque le service se fait sur devis.

La communication d'un barème de prix ne peut avoir lieu que lorsque certains éléments constitutifs du devis sont connus à l'avance (rémunération à l'unité de temps, forfait pour des prestations déterminées...).

À noter que le prix de certains produits, tels que les produits agricoles soumis à des fluctuations de cours, ne permet pas l'établissement d'un barème.

La durée de validité des barèmes de prix est librement fixée par le fournisseur, qui l'établit.

En outre, les conditions générales de vente doivent notamment :

- fournir toute information relative à l'objet de la prestation, à ses modalités d'exécution, telles que lieu, durée, délais, à son prix et aux conditions de paiement.

- au minimum contenir des informations sur le produit offert à la vente, les modalités de sa garantie et de sa délivrance.

  Aux termes de l'article L. 441-6, alinéa 2, du Code de commerce : « Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée ».

  Il s'agit là d'un délai de plein droit applicable de façon supplétive à défaut de délai conventionnel prévu entre les parties, ou de délai de règlement prévu sur la facture ou les conditions générales de vente du fournisseur.

- préciser les pénalités de retard en cas de retard de paiement. Les pénalités de retard commencent à courir dès le jour suivant la date de règlement convenue.

  Elles sont exigibles sans qu'aucun rappel, sommation de payer ou mise en demeure du débiteur ne soit nécessaire.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Compte tenu du caractère d'ordre public de l'article L. 441-6 du Code de commerce, l'Administration estime que les parties ne peuvent renoncer conventionnellement, en le prévoyant par exemple dans les conditions générales de vente, au paiement des pénalités de retard.

Cet article prévoit aussi que : *« Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à une fois et demie le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 7 points de pourcentage ».*

Les parties ne peuvent donc fixer un taux de pénalités inférieur à 1,5 fois le taux d'intérêt légal.

Les pénalités de retard exigibles sans aucune formalité préalable sont donc au minimum du taux d'intérêt fixé annuellement par décret × 1,5 (donc souvent le montant en devient important)

Il est conseillé en conséquence aux entreprises d'inscrire dans leur comptabilité toutes les pénalités de retard en tant que créances certaines dès l'instant qu'il y a retard de paiement et ce quand bien même elles ne souhaiteraient pas demander paiement de ces pénalités, pour préserver de bonnes relations commerciales avec leurs partenaires.

À noter que le professionnel ne saurait s'affranchir de cette obligation en s'abstenant de rédiger des conditions générales de vente. En effet, le non-établissement préalable des conditions générales de vente pourrait être l'élément révélateur de pratiques discriminatoires ouvrant droit à des réparations civiles (Rép. min. n° 5044 : JO Sénat Q, 5 mai 1994, p. 1092).

- selon la doctrine administrative, préciser tous les éléments qui constituent la contrepartie des avantages apportés aux fournisseurs par la politique commerciale du distributeur.

  Il s'agit le plus souvent de ristournes de référencement d'un fournisseur, de ristournes liées à la qualité du fournisseur ou du distributeur, de ristournes et remises spéciales, promotionnelles ou exceptionnelles, de ristournes anniversaires, fêtes ou ouvertures *(* DGCCRF, note de service n° 5322, 3 févr. 1998. – Circ. Dutreil, pt. 1.2).

  Selon la Cour de cassation, l'obligation de communication s'applique également aux rabais ou ristournes accordés à titre occasionnel notamment dans le cadre d'opérations promotionnelles du distributeur (Cass. crim., 27 févr. 1990).

Remarques finales :

Il est possible d'établir plusieurs barèmes à destination de différentes catégories de clientèles qui ne sont pas placées sur le même marché, et ne sont donc pas en concurrence entre elles.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

La différenciation tarifaire, peut se justifier :

– selon la spécificité de la demande : modalités de livraison ou de conditionnement, modalités de stockage, engagements fermes d'achat, délais de règlement ou d'escompte ;

– selon la qualité des acheteurs : en effet, il y a autant de différences entre un grossiste, un détaillant, un vendeur par correspondance, ou un consommateur final, de sorte qu'il n'est pas envisageable de les considérer comme étant en situation de concurrence, et les tarifs qui leur sont applicables peuvent être différenciés.

– selon le contenu des conditions générales de vente, et la spécificité des demandes des acheteurs : la différenciation tarifaire non discriminatoire peut reposer également sur les services offerts par le vendeur compte tenu de la spécificité des demandes.

La communication des conditions générales de vente et des barèmes de prix est en principe obligatoire et le refus de communication est sévèrement sanctionné par les tribunaux constituant « *une pratique de conditions de vente discriminatoires »* au sens de l'article 37 de la loi n° 73-1183 du 27 décembre 1973 (Cass. com., 19 mai 1992).

Pour les personnes physiques, l'article L. 441-6 alinéa 6 du Code de commerce prévoit une **peine d'amende de 15 000 euros**.

S'agissant des personnes morales, celles-ci encourent une peine d'amende dont le taux **maximum est égal au quintuple de celui prévu pour les personnes physiques** par la loi qui réprime l'infraction (art. 131-38 du Code pénal).

Les accords de coopération commerciale peuvent déroger aux règles posées en matière de conditions générales de vente, mais dans la seule mesure où le distributeur rend au fournisseur des services spécifiques, détachables des opérations d'achat-vente et justifiant en tant que tels de l'octroi d'une rémunération du distributeur pour des prestations facturées au fournisseur par le distributeur.

La circulaire Dutreil du 16 mai 2003 (Journal Officiel 25 Mai 2003) relative à la négociation commerciale entre fournisseurs et distributeurs rappelle l'étendue des règles relatives aux conditions générales de vente tout en permettant la différenciation tarifaire. Elle précise également les modalités de la coopération commerciale, avec pour objectif une réduction négociée des marges arrière.

Je suis à votre disposition pour toute information ou action.

PS : Pour une recherche facile et rapide des articles rédigés sur ces thèmes, vous pouvez taper vos "mots clés" dans la barre de recherche du blog en haut à droite, au dessus de la photographie.

Anthony Bem
Avocat à la Cour
27 bd Malesherbes - 75008 Paris
Tel : 01 40 26 25 01

Email : abem@cabinetbem.com

www.cabinetbem.com

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés