



Les conditions générales de vente

publié le **25/04/2013**, vu **8723 fois**, Auteur : [Maître Garcia Sarah Assetou](#)

Les conditions générales de vente constituent un élément incontournable pour les professionnels. Leur rédaction nécessite le respect de certaines obligations légales. Leur communication est obligatoire sous peine de sanction.

Les conditions générales de vente

Dans le cadre de leur activité, de nombreux professionnels rédigent des conditions générales de contrat. Elles désignent l'ensemble des clauses qui constituent l'offre émise par un vendeur professionnel à destination des acquéreurs potentiels de ses produits. Il s'agit alors d'un contrat rédigé par avance et imposé par un contractant à son partenaire.

Comme le précise la loi, elles constituent « *le socle de la négociation commerciale* ». Elles figurent généralement sur une série de documents comme les catalogues, les bons de commande, les devis...

Il convient en outre de souligner que le terme des conditions générales de vente ne désignent pas que les offreurs qui sont des vendeurs. En effet, les prestataires de service peuvent élaborer des conditions générales ou particulières de vente. Il s'agit de conditions générales d'abonnement, de location, de déménagement, de transport ...

Soumise à la liberté contractuelle, elles connaissent notamment des limites au regard d'une part de l'insertion de certaines mentions obligatoires et d'autre part, de la prohibition de certaines clauses. Elles peuvent être en outre soumises à des règles ponctuelles et particulières selon le destinataire de l'offre.

I- LES EXIGENCES LEGALES

A- Les mentions obligatoires

Il ressort de l'article L 441-6 alinéa 1 du Code de commerce que les conditions générales de vente comprennent :

- Les conditions de vente
- Les réductions de prix
- Les conditions de règlement

Les conditions générales doivent avoir été acceptées par le cocontractant. Cela signifie que la partie contractante doit avoir manifesté son consentement. En d'autres termes, il est nécessaire qu'elles aient fait dès l'origine partie intégrante du consentement des deux contractants. C'est une règle constante posée par la jurisprudence (*Cass. com. 28 avril 1998, n° 95.20290*).

Il se pose dès la question relative à la communication des conditions générales de vente.

B- La communication obligatoire des CGV (article L.441-6 alinéa 1^{er} du Code du commerce)

La rédaction des CGV n'est pas obligatoire pour les professionnels mais elle est fortement recommandée. En effet, le droit de la concurrence exige une communication obligatoire des conditions générales de vente, afin de satisfaire à l'obligation de la nécessaire transparence entre commerçants.

Par ailleurs, le code de commerce oblige tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur à communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestation de service qui en fait la demande pour une activité professionnelle.

Cette communication s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

En cas de conditions générales de vente différenciées, l'obligation de communication ne s'applique qu'à l'égard d'acheteurs de produits ou demandeurs de prestation de service d'une même catégorie. Tout vendeur ou prestataire de service peut convenir avec un acheteur des conditions générales particulières de vente qui ne sont pas soumises à cette obligation.

Le professionnel qui ne respecte pas cette obligation de communication pourrait voir sa responsabilité civile engagée. Ainsi, il ressort de l'article L 442-6, I, 9° que le producteur ou le prestataire engage sa responsabilité et l'oblige à réparer le préjudice causé, par le fait de « *ne pas communiquer ses conditions générales de vente, dans les conditions prévues à l'article L. 441-6 du Code de commerce, à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour l'exercice d'une activité professionnelle* »

En outre, l'article L 441-6 punit d'une amende de **15 000 euros**, le fait de ne pas préciser dans les conditions générales de vente :

- Le délai légal de 30 jours mentionné au 8^{ème} et onzième alinéa de l'article L441-6 du Code de commerce.
- Les conditions de règlement incluant de préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture et selon les modalités précisées à l'article L441-6 du Code de commerce

En face, le professionnel victime d'un refus de communication a la possibilité de saisir le juge des référés afin qu'il soit rapidement ordonné au fournisseur de lui communiquer ses conditions générales de vente, (Cass.com., 13 février 1990, n°88- 11.889).

II- LES CONFLITS ENTRE LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Les conditions générales de vente s'appliquent à une même catégorie de personnes. Il peut arriver que des conditions générales émises par un vendeur ou un prestataire de service entrent en contradiction avec d'autres conditions particulières de vente ou d'autres conditions générales de vente.

A- Contradiction entre les conditions générales et les conditions particulières

En vertu de la règle générale, "*specialia generalibus derogant*" (le spécial déroge au général), c'est la règle particulière qui prime, en l'occurrence les conditions particulières. En effet, face à ce

conflit très fréquent, la jurisprudence a admis une solution constante. Elle pose le principe de la primauté des conditions particulières sur les conditions générales.

B- Contradictions entre les conditions générales de chacune des parties

Cette situation se présente lorsque les conditions générales de vente rencontrent des conditions générales d'achat en face qui ne sont les mêmes ou qui sont parfois contradictoires. Ainsi, un conflit peut apparaître, chacune des parties invoquant ses propres conditions générales.

Quand les documents s'accordent sur la même solution, c'est-à-dire qu'elles comportent des clauses similaires ou identiques, aucun problème ne se pose dans ce cas.

Par contre, en cas de contradiction entre les conditions générales de vente et les conditions générales d'achat, plusieurs solutions sont envisageables.

Dans un premier cas, « *une priorité peut être accordée à l'un ou l'autre de ces ensembles et en l'absence de disposition légale, l'accord s'établira sur le plus petit dénominateur commun* » (J. Mousseron, M. Guibal et D. Mainguy, L'avant contrat, ed. Francis Lefebvre, 2001, p. 224). C'est le cas par exemple d'« *une clause contenue dans les conditions générales de vente prévoit une garantie conventionnelle limitée à une durée de deux ans, alors qu'une clause similaire contenue dans les conditions générales d'achat évoque, dans les mêmes conditions, une garantie de cinq ans* »

Si les documents sont en contradiction, comme dans le cas d'une clause de réserve de propriété ou encore aux conditions de livraison, certains opérateurs ont pensé trouver la solution en prévoyant une éviction des documents du cocontractant en insérant, dans ses propres conditions générales, une clause à cet effet. Ces clauses types, dont l'efficacité a été jugée douteuse, sont dénoncées (J. Mousseron, Technique contractuelle, éd. Francis Lefebvre 2010, p. 39). En appliquant le droit commun, on admet généralement que lorsque les conditions générales sont contradictoires, elles ne sont jamais entrées dans le champ contractuel, ce qui conduit à admettre que sur le point litigieux il n'y a pas eu rencontre de volonté des parties, c'est-à-dire un accord.

En conclusion les conditions générales de vente constituent un document incontournable pour les professionnels. Leur rédaction nécessite le respect des obligations légales en la matière. Elles obligent par conséquent le professionnel à anticiper les conflits et le praticien du droit à s'adapter aux spécificités de l'entreprise.

Voir aussi notre article: [CGV les risques liés aux clauses abusives dans les contrats.](#)

[Visitez notre site](#)

Suivez-nous sur  : @GarciaAvocat