

CONDITIONS GENERALES DE VENTE ENTRE PROFESSIONNELS : LA LIBERTE N'EST PAS TOTALE

publié le 27/06/2016, vu 3438 fois, Auteur : [Maître Olivier FACHIN](#)

Lorsque deux professionnels font affaire ensemble, il est loisible de penser que chacun est suffisamment armé pour soutenir la négociation avec l'autre et ainsi ne pas se faire imposer une relation à sens unique. Or, lorsque que le vendeur dispose de conditions générales de vente, ces dernières se doivent se respecter plusieurs obligations essentielles.

Si une grande liberté préside aux relations dites « B to B » (business to business) [à l'inverse des relations « B to C » (business to customer) dans lesquelles le client non professionnel est protégé par le droit de la consommation], il n'en demeure pas moins qu'elles doivent être empruntées d'une loyauté imposant un certain nombre d'obligations.

La rédaction doit donc être maîtrisée.

La pierre angulaire des CGV entre professionnels réside dans le (très) long article L.441-6 du Code de Commerce qui débute ainsi :

« Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle. Elles comprennent :

-les conditions de vente ;

-le barème des prix unitaires ;

-les réductions de prix ;

-les conditions de règlement. »

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000005634379&idArticle=LEGIAPH000005634379>

La notion d'information précontractuelle est donc très importante et notamment l'opposabilité des CGV.

En effet, ces dernières figurent la plupart du temps au dos du bon de commande du professionnel qui, une fois rempli et signé par l'acheteur formera le contrat soumis aux conditions générales. Le meilleur moyen pour le vendeur est donc de faire une référence très lisible à ces CGV sur son bon de commande par un système de renvoi.

Mais le fait de s'assurer que les conditions ont bien été portées à la connaissance des futurs cocontractants n'est pas suffisant pour protéger le vendeur.

Il convient de rédiger les différentes clauses avec rigueur et justesse.

Comme souvent, des modèles types sont disponibles sur internet mais ils ne répondent jamais à la spécificité de chaque activité professionnelle. Des CGV doivent être « personnalisées » à peine de déconvenues diverses en cas de litige. Par exemple :

1. Des clauses obscures ou contradictoires entre elles seront soumises à l'interprétation du juge, donc à un aléa sur le bienfondé de vos factures ;
2. Des clauses insuffisamment rédigées pourront également être préjudiciables en matière de transfert de la propriété, transfert des risques, tribunal et loi compétents (à plus forte raison en cas de ventes internationales), conflit entre CGV et CGA(achat),...
3. Des clauses purement et simplement oubliées pourront donner lieu à une amende civile, notamment en ce qui concerne la communication des CGV, les pénalités de retard ou encore le taux d'intérêt appliqué (ce dernier étant par ailleurs pour partie encadré)
4. Enfin, il est des clauses qui doivent pas figurer dans les CGV en ce qu'elles sont abusives ou qu'elles restreignent des droits dont il n'est pas possible de s'affranchir, même entre professionnels.

Il convient également d'envisager l'articulation de conditions générales avec d'éventuelles conditions particulières ainsi que leur bien-fondé. Multiplier les textes peut être source de confusion ou encore une fois de contradictions. Autant de failles potentielles que pourraient vouloir exploiter un débiteur récalcitrant.

L'exercice est donc à prendre tout sauf à la légère et le meilleur moyen de ne pas risquer des ennuis futurs, dans le cadre d'un procès qui deviendrait aléatoire, est de faire confiance à un avocat pour sécuriser vos CGV. Le but étant de fournir à ses futurs acheteurs des CGV qui ne présentent pas de failles exploitables et qui soient conformes à la législation.

De plus, même entre commerçants, il convient d'être attentif aux évolutions législatives ; la dernière en date étant la Loi Hamon du 17 mars 2014. En pareil cas, il est impératif de faire reprendre ses CGV par le professionnel et s'assurer qu'elles sont en accord avec les nouveaux textes.

Je me tiens à votre disposition par email pour toute information complémentaire.

FACHIN Olivier

ofachin@fachin-avocat.fr