Image not found or type unknown

Conditions Générales de Vente : les risques du « Copier – Coller »

Fiche pratique publié le **19/07/2013**, vu **5485 fois**, Auteur : Me Henri de la Motte Rouge

Copier-coller les CG de ses concurrents est une pratique tentante qui présente néanmoins de vrais risques. Pourtant rédiger ces CG ne doit pas être considéré comme un fardeau mais plutôt comme une étape structurante dans laquelle il convient de s'impliquer pour en tirer tous les bénéfices.

Des éditeurs de site de e-commerce me sollicitent souvent pour les accompagner dans la rédaction de leur Conditions générales de Vente ou d'Utilisation (CGV ou CGU).

Ceux qui souhaitent faire des économies juridiques s'interrogent parfois sur la possibilité de copier-coller les Conditions générales de leur concurrents ou tiers fournissant des services similaires.

Cette pratique qui peut paraitre attractive est souvent mal maitrisée, et présente de vrais risques.

D'abord il convient d'être vigilant avec la violation du droit d'auteur. Le plagiat ou le « copier-coller » peut être considéré comme une contrefaçon. Les écrits - bien que juridiques - sont des œuvres protégées dès lors qu'ils sont originaux (exclusion des modèles).

Ensuite, pour ceux qui souhaiteraient importer un nouveau *business* de l'étranger, la traduction de CG ne doit pas faire oublier qu'il existe des systèmes juridiques différents d'un pays à l'autre. Ainsi, certaines activités peuvent être autorisées aux Etats unis et très réglementées en France (le pari en ligne, la vente d'œuvre d'art …).

Des bonnes CG prennent en compte les subtilités propres à l'environnement technique et juridique de l'entreprise ainsi qu'à la réalité de sa prestation. Une pâle copie s'avère souvent inadaptée avec le risque de ne pas maitriser ses engagements.

Enfin, le site dont les CG ont été copiées pourra fonder une action en concurrence déloyale sur le fondement du parasitisme (tirer profit d'une action d'une entreprise concurrente sans rien dépenser). La rédaction de CG pour un site, d'autant plus s'il propose des services innovants, est un investissement (développements, sécurisation et validation juridique). La copie des CG d'un concurrent, du fait de l'économie qu'elle procure, peut donc s'analyser comme un acte parasitaire. C'est ce qu'a d'ailleurs récemment jugé le TGI de Paris le 15 mars 2013 pour un site de jeu vidéo.

Rédiger ses propres CG est donc un passage obligatoire afin de limiter les risques juridiques avec ses clients ou concurrents.

Il convient donc de tirer profit de cette étape structurante qui a plusieurs intérêts.

- La rédaction, permet de définir précisément pour soi et pour les autres le contour et l'organisation de sa prestation.
- La réflexion qui accompagne la rédaction est également l'occasion de « *benchmarker* » ses

concurrents. Par expérience, l’analyse fine de leurs Conditions Générales permet souvent de trouver des faiblesses et des éléments différenciant non négligeables pour se positionner.
- Enfin des CG claires, précises et adaptées ont un impact marketing évident auprès des clients et prospects qui verront en vous un partenaire sérieux.

En conclusion, des bonnes CG vous sécurisent, réduisent les litiges et facilitent leur résolution. Elles doivent également rassurer vos clients et ainsi faciliter l’engagement.

Henri de La Motte Rouge,

ww.tlmr-avocats.com

lamotterouge@tlmr-avocats.com

Le Cabinet TOUATI - LA MOTTE ROUGE Avocats est référencé parmis les meilleurs cabinets d'avocats français en IP/IT

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés