

# Les conditions générales de ventes

## 1- CGV entre professionnels

Les Conditions générales de vente, entre professionnels, constituent le socle de la négociation commerciale et peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs. Leur rédaction n'est pas obligatoire, mais, lorsqu'elles existent, elles doivent comporter certaines mentions obligatoires. Elles doivent alors être communiquées à tout acheteur, professionnel, qui en fait la demande.

## 2- Les mentions obligatoires

Le code de commerce les définit dans [l'article L 441-6](#). Les CGV comprennent obligatoirement :

- Les conditions de vente proprement dites
- Le barème des prix unitaires,
- Les réductions de prix
- Les conditions de règlement

**Les conditions de règlement :** celles-ci doivent impérativement comporter des clauses relatives aux points suivants :

- **Délais de paiement :** Ils peuvent être librement fixé par les parties, ils sont néanmoins encadrés par la loi de modernisation de l'économie (LME du 4/08/2008 et complétée par celle de mars 2014 sur la consommation)
  - Le délai de règlement convenu entre entreprises ne peut dépasser 45 Jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture
  - En cas de facture périodique (récapitulative), le délai de paiement ne peut dépasser 45 jours à compter de la date d'émission de la facture
  - Les professionnels d'un secteur, clients et fournisseurs, peuvent, par l'intermédiaire de leurs organisations professionnelles, décider de réduire le délai légal de paiement, et proposer de retenir la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services

En l'absence de dispositions particulières dans les CGV, le prix doit être payé au 30<sup>ème</sup> jour suivant la date de réception de marchandises ou d'exécution de la prestation.

- **Pénalités de retard :** Les Conditions Générales de Vente doivent 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. Le taux d'intérêt prévu aux CGV ne peut être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal. Il est généralement calculé sur le montant TTC de la facture.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, il y a un taux pour les débiteurs particuliers et un taux pour les entreprises. A défaut de mention dans les CGV, le taux de référence est celui appliqué par la Banque Centrale Européenne (BCE) à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points.

*Les pénalités sont exigibles sans aucun rappel nécessaire. Elles courent de plein droit dès le lendemain de la date buttoir du règlement portée sur la facture, ou à défaut le 31<sup>ème</sup> jour suivant la réception des marchandises ou l'exécution de la prestation de service.*

- **Indemnité forfaitaire complémentaire pour frais de recouvrement**

Les professionnels peuvent prévoir dans les CGV une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement. Elle s'ajoutera aux pénalités de retard facturée au débiteur professionnel. Son montant est fixé forfaitairement à 40 € par le décret n°2012-1115 du 2 octobre 2012. Indemnité exigible de plein droit\*.

*\*Si et seulement si, elle figure dans les CGV et sur les factures, au même titre que les pénalités de retard.*

*Si le débiteur est en procédure de sauvegarde, de redressement ou liquidation judiciaire, cette indemnité ne pourra être réclamée.*

La loi du 17 mars 2014 a remplacé l'amende pénale applicable en cas de manquement en matière de délai de paiement par une amende administrative. La DGCCRF peut désormais sanctionner directement les entreprises selon une procédure contradictoire prévue à [l'article L 465 -2](#) du Code du Commerce.

- **Conditions d'escompte :** L'escompte est une réduction consentie à un acheteur en cas de paiement anticipé. Le vendeur peut consentir un escompte pour paiement comptant qui, dès lors qu'il est proposé à tous les acheteurs, doit être mentionné dans les conditions de règlement. Cette réduction, doit apparaître sur les factures.

**Les réductions et rabais :** Les diminutions de prix doivent être établies selon des critères précis et objectifs. Elles peuvent revêtir un caractère quantitatif ou qualitatif. Le vendeur doit aussi faire figurer, dans ces CGV, les remises promotionnelles ponctuelles, ainsi que les ristournes différées de fin d'année.

Vos CGV peuvent aussi prévoir des mentions facultatives, des conditions de résiliation du contrat, une clause de réserve, etc.

*La rédaction de vos CGV, leur adaptation à votre activité, la vérification des clauses, est une affaire de juriste spécialisé en droit des affaires.*

## 3- Communication et opposabilité des CGV

### Communication des CGV :

L'Article L 442-6-du code de commerce organise l'information et fait obligation à tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour les besoins de son activité professionnelle.

Tout professionnel qui dérogerait à cette obligation s'expose aux sanctions civiles prévues par la loi et notamment à une amende dont le montant maximal est de deux millions d'euros.

Le professionnel peut rédiger des CGV différentes selon la catégorie d'acheteurs et dans ce cas l'obligation de communication ne s'impose qu'à l'égard des acheteurs professionnels d'une même catégorie.

#### ➤ Comment et sous quelle forme ?

Aucune forme n'est imposée par la loi. Elles peuvent donc être communiquées par tout moyen conforme aux usages de la profession. En revanche l'information verbale ne suffit pas.

Habituellement, le CGV figurent sur les documents :

- Contractuels (bon de commande, contrats, etc...)
- Pré contractuels (document publicitaire, etc...)
- Annexes (écriteaux, affiches sur les lieux de vente, etc...)

### Opposabilité des CGV :

Il appartient au vendeur d'apporter la preuve que l'acheteur a eu une connaissance effective des CGV qu'il revendique.

Cette connaissance pourra résulter de la signature d'un contrat au dos duquel figurent les CGV.

#### Contact

Service commerce

02 54 53 52 51

[Commerce@indre.cci.fr](mailto:Commerce@indre.cci.fr)

[www.indre.cci.fr](http://www.indre.cci.fr)