

NOTE D'INFORMATION

Conditions générales de vente professionnelles : mode d'emploi

Auteurs : Patrick Gaillard - Yves Blouin
Contacts : pgaillard@fimeca.org 01 47 17 61 76
yblouin@fimeca.org 01 47 17 60 37

Date de publication **02/11/2020**

Les syndicats professionnels rédigent des conditions générales qui représentent les usages et bonnes pratiques de leur profession. C'est le cas d'un certain nombre de syndicats, qui ont mis au point ces documents avec la Fédération des industries mécaniques.

Ces conditions générales ne constituent pas une entrave à la libre concurrence, dès lors que les entreprises restent libres d'en faire application. Elles ne portent en aucun cas sur des éléments sensibles au plan concurrentiel comme les prix. Elles aident les entreprises à satisfaire aux obligations légales.

Quelle est la valeur des conditions générales de vente professionnelles ?

Il est important de rappeler que les conditions générales professionnelles représentent les **usages commerciaux de la profession**. A ce titre, elles sont **déposées au Bureau des Usages Professionnels du Greffe du tribunal de commerce de Paris** et permettent aux juges et experts de s'informer sur les usages professionnels existants, en cas de litige. Elles ne sont pas une image de la réalité car elles seraient alors le reflet des mauvaises pratiques que subissent les entreprises de la profession, mais elles reprennent les bonnes pratiques constatées chez les professionnels, compte tenu des caractéristiques du secteur. Elles fixent une **base contractuelle équilibrée**.

La loi et la jurisprudence ont consacré la valeur de ces usages. Ceux-ci prennent une part de plus en plus importante dans les règles de droit.

En effet, le code civil et le code de commerce font référence aux usages et bonnes pratiques du commerce. Ces usages ont une **valeur « supplétive »**, c'est-à-dire qu'ils peuvent s'appliquer à défaut de convention entre les parties. Si le client et le **fournisseur ne prévoient rien** dans leur contrat ou dans leurs conditions générales, **on applique les dispositions de la loi ou les usages commerciaux**. L'usage est également « interprétatif » : en cas de doute sur la volonté des parties, on s'y référera.

Dans le silence des contrats, la loi est appliquée mais elle ne répond pas toujours de façon pragmatique à la situation qui se pose au juge. Les usages ont alors un rôle important. **Leur valeur est reconnue par les textes de loi** (notamment article 1194 du code civil, article L442-1 du code de commerce) et par la jurisprudence (Exemples : Cour de cassation, chambre commerciale, 9 janvier 2001, Cour d'appel de Rouen 29 juin 2000, n° 2000-1594, Cour d'appel de Paris, 21 mars 2014, n° 11/18388).

Comment utiliser ces conditions générales ?

Les conditions générales professionnelles ont vocation à faciliter la tâche de toute entreprise adhérente du syndicat membres de la FIM. Elles pourront, si elles le souhaitent, utiliser ces conditions telles quelles, ou encore s'en inspirer pour la rédaction de leurs propres conditions générales.

Le code de commerce prévoit que le fournisseur doit fournir à tout client qui en fait la demande ses conditions générales de vente.

L'article L441-1 du code de commerce indique également que les **conditions générales de vente sont le socle unique de la négociation**. Le législateur souhaitait établir une base de négociation qui soit semblable pour tous les clients d'un même fournisseur.

Comment communiquer au mieux ses conditions générales de vente ?

Il est recommandé de **communiquer ces conditions générales dans leur intégralité et dès la soumission de l'offre** au client. En effet, le client doit pouvoir donner son consentement sur la base de la proposition du fournisseur. Si cette proposition ne contient pas les conditions générales applicables à la relation contractuelle, le client pourra indiquer qu'il n'a pu donner son consentement sur un document dont il ignorait l'existence.

Il est également recommandé de rappeler l'application de ces conditions générales dans tous les documents contractuels envoyés par la suite au client (accusé de réception de commande, bon de livraison, facture).

Les juges ne reconnaissent **pas l'application** des conditions générales **si le fournisseur s'est contenté de les tenir à disposition de ses clients sur un site internet**. Il faut les avoir envoyées au client au moins une fois. En cas de litige, le juge tentera de savoir si le **client a effectivement eu connaissance des conditions générales du fournisseur** et s'il les a acceptées (expressément ou tacitement). Le comportement peut révéler le consentement : le fait de passer commande sans contester les CGV reçues avec l'offre, par exemple.

Dans la pratique : CGV contre CGA

Le plus souvent, le fournisseur envoie sa proposition avec ses conditions générales et il reçoit du client un bon de commande qui fait état de l'application des conditions générales d'achat de celui-ci. Les deux documents sont généralement symétriquement opposés dans leurs termes.

Dans ce cas, il est vivement recommandé, **dès lors que le contrat qui est proposé comporte des conditions inacceptables, de ne pas le signer et de ne pas apposer une quelconque mention d'approbation**.

Dans certaines situations délicates le fournisseur peut se voir contraint d'accepter les conditions d'achat qui lui sont proposées (poids économique du client, difficulté de conjoncture, etc...). En cas de **signature par le fournisseur, sans aucune réserve**, les conditions d'achat acceptées prendront effet et devront s'appliquer à la relation commerciale envisagée. Cette situation peut présenter de nombreux **risques en cas de litige** avec le client.

Lorsqu'un client impose ses CGA ou ses contrats sans négociation, et en écartant les CGV de ses fournisseurs, cela peut constituer un « déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties », pratique qui entraîne des sanctions civiles et des amendes prévues à l'article L442-1 du Code de commerce.

Les conditions d'achat d'un client peuvent venir compléter les conditions générales d'un fournisseur. Elles peuvent envisager des points qui ne sont pas transcrits dans ces conditions générales.

Certes le client qui aura écarté sans négociation les CGV engagera sa responsabilité et encourra des sanctions, mais cela supposerait des poursuites, qui ne sont généralement pas engagées pour des raisons commerciales évidentes, et en attendant les CGA auront pu acquérir une valeur contractuelle.

Il est conseillé, même en situation de contrainte économique, d'indiquer les points sur lesquels il y a désaccord sur les documents de l'acheteur. Les **réserves peuvent être faites sur le document** (rayer les clauses non acceptées ou ajouter des mentions qui paraissent importantes). Le fournisseur peut également, sur le document que le client demande de signer (conditions générales d'achat, contrat formel, cahier des charges avec référence aux conditions du client etc...), indiquer, en lieu et place de la formule « bon pour accord » ou « lu et approuvé », la formule « sous réserve de modifications - lettre du... ». Le fournisseur fera alors **figurer ses réserves sur un document à part qui sera envoyé au client**.

En cas de litige, les juges recherchent avant tout des actes qui traduisent le consentement. Si le fournisseur n'exprime pas clairement son consentement et émet des **réserves, le juge devra tenir compte de celles-ci**.

Les industries mécaniques, premier employeur industriel de France, conçoivent des pièces, composants et sous-ensembles et équipements pour tous les secteurs de l'économie :

- Pièces mécaniques issues d'opération de fonderie, forge, usinage, formage, décolletage, traitement de surface, etc.
- Composants et sous-ensembles intégrés dans les produits des clients
- Équipements de production (machines, robots, etc.) et équipements mécaniques (pour la santé, l'agriculture, les TP, le bâtiment, la restauration, la lutte contre l'incendie, l'approvisionnement en eau, la production d'énergie, la mesure, la photonique)
- Produits de grande consommation (arts de la table, outillage, ...)