

Les conditions générales de vente entre professionnels (BtoB)

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

Les personnes concernées

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.

Les mentions obligatoires

Les conditions de ventes

Elles correspondent aux conditions juridiques de la vente. Celles-ci ont trait notamment aux conditions de :

- **livraison (délais et coût)**
- **transfert de propriété et, en particulier, de transfert des risques**
- **garantie**
- **retour de la marchandise**
- ...

Le barème des prix unitaires

La date d'application et la durée de validité des barèmes de prix sont fixées librement. La loi ne précise pas si les prix unitaires s'entendent hors taxes. Par un souci de cohérence avec les règles de la facturation, il est préférable d'adopter un barème comportant **des prix hors taxes**, tels qu'ils apparaîtront sur la facture.

La réduction de prix

Les conditions générales de vente doivent faire apparaître le **montant et les modalités selon lesquelles tout acheteur peut bénéficier des réductions de prix**, qu'il s'agisse de rabais, de remise ou de ristournes.

Un rabais est accordé au cas de défaut de qualité, de retard de livraison ou de non-conformité de la commande.

Une remise est une réduction de prix immédiate sur le prix d'un bien ou d'un service.

Une ristourne est un remboursement au client d'une partie de la somme qu'il a déjà payé.

Les conditions de règlement

Elles doivent impérativement comporter des clauses relatives aux points suivants :

- **Délais de paiement (cas général)**

Le paiement fait l'objet d'une négociation entre les partenaires dans les contrats professionnels. Le délai de paiement doit obligatoirement figurer sur la facture et dans les conditions générales de vente (CGV).

Les conditions générales de vente entre professionnels (BtoB) (suite)

Plusieurs délais de paiement sont possibles :

- paiement comptant : le client a l'obligation de payer le bien ou la prestation le jour de la livraison ou de la réalisation,
- paiement à réception : délai d'au moins une semaine, incluant le temps de réception de la facture,
- paiement avec délai par défaut : délai maximal fixé au 30e jour suivant la réception des marchandises ou l'exécution de la prestation (en l'absence de mention de délai dans le contrat),
- paiement avec délai négocié : des clauses particulières figurant aux CGV ou convenues entre les parties peuvent amener le délai jusqu'à 60 jours après l'émission de la facture. Le délai peut être porté à 45 jours fin de mois à partir de la date d'émission de la facture à condition d'être mentionné dans le contrat.

NB : les délais de paiement sont différents en fonction de l'activité exercée.

- **Pénalités de retard**

Les conditions générales de vente doivent également préciser les modalités d'application et le taux d'intérêt des pénalités dues en cas de retard de paiement.

Le retard se définit comme un paiement intervenu postérieurement à la date mentionnée sur la facture.

Les pénalités sont exigibles sans qu'aucun rappel ne soit nécessaire. Elles courent de plein droit dès le jour suivant la date de règlement portée sur la facture ou, à défaut, le trente et unième jour suivant la date de réception des marchandises ou de l'exécution de la prestation de service.

Elles ne sont pas soumises à TVA.

- **Indemnité pour frais de recouvrement**

Une indemnité forfaitaire de 40 € est due au créancier pour frais de recouvrement, à l'occasion de tout retard de paiement.

Elle est applicable uniquement aux activités soumises au code de commerce (pas aux baux commerciaux et aux assurances par exemple).

Toutefois, l'indemnité ne s'applique pas si le débiteur est en cours de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

Ce montant forfaitaire s'ajoute aux pénalités de retard, mais n'est pas inclus dans la base de calcul des pénalités. Comme pour les pénalités de retard, l'indemnité est due dès le lendemain de la date d'échéance et n'est pas soumise à TVA.

Même si l'entreprise créditrice n'est pas obligée de l'appliquer (il s'agit alors d'un geste commercial), l'indemnité doit être mentionnée dans les conditions de règlement de tous les documents contractuels (CGV, facture notamment).

Les conditions générales de vente entre professionnels (BtoB) (suite)

Les modalités de communication

La communication des conditions générales de vente est effectuée « à la demande » de l'acheteur. Le défaut de communication à l'initiative du fournisseur n'est donc pas sanctionnable.

Selon l'article L 144-6 du code de commerce, cette communication s'effectue par « tout moyen conforme aux usages de la profession ». L'écrit n'est donc pas exigé.

Cependant, une telle disposition ne saurait s'entendre comme autorisant seulement et uniquement une discussion verbale avec chaque candidat revendeur.

En pratique, il est vivement conseillé d'établir les conditions générales de vente par écrit dans un document prêt à être communiqué aux revendeurs.

Il est possible de communiquer ses conditions générales de vente par voie électronique.

Le non-respect de l'obligation de communication des conditions générales de vente constitue une pratique commerciale abusive civilement sanctionnée.

NB : cette fiche ne traite que des CGV entre professionnels.

D'autres mentions seront à ajouter en cas de CGV à destination des consommateurs (médiateur de la consommation, délai de rétractation ...).