



LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

ENTRE PROFESSIONNELS

SOMMAIRE

- Intérêts des CGV
- communication obligatoire
- Clauses obligatoires
- Clauses facultatives
- Où mentionner les CGV ?
- Refus des CGV par le client

Intérêts des CGV

- Elles sont adaptées à la rapidité des échanges.
- Elles limitent les éventuelles contestations.
- Elles permettent de se protéger en introduisant par exemple:
 - Une clause de réserve de propriété
 - Une limitation de responsabilité
 - L'annulation des commandes en cours en cas de retard de paiement du client...

Communication obligatoire

- ❖ Uniquement en réponse à une demande
- ❖ Exclusion de la clientèle des particuliers
- ❖ Exclusion des concurrents
- ❖ Possibilité de rédiger plusieurs CGV (LME)
- ❖ Possibilité de s'écarter des CGV

Clauses obligatoires

- ✓ Rabais et ristournes

- ✓ Conditions de règlement:
 - Délais de paiement (LME)
 - Pénalités de retard (LME)

- SANCTION du défaut de communication ou de l'absence d'une mention obligatoire:
 - amende pouvant atteindre 75.000 €

Clauses facultatives

- ✓ Clause de réserve de propriété
- ✓ Conditions de livraison
- ✓ Garantie commerciale et / ou légale
- ✓ Responsabilité

Clauses facultatives

- ✓ Force majeure
- ✓ Propriété industrielle
- ✓ Loi et tribunaux compétents

Ou mentionner les CGV ?

- Pratiques efficaces:
 - Bon de commande et devis
 - Mentions lisibles
 - Recto ou verso ?

- L'idéal: obtenir la signature du client

Refus des CGV par le client

- ❖ Clause barrée par le client
- ❖ Conditions générales d'achat du client
- ❖ Contradiction entre CGV et CGA



www.avocat-caplot.fr