

# Les conditions générales de vente

**Attention aux clauses qui peuvent créer un déséquilibre entre les parties : les recommandations de M<sup>e</sup> François-Luc Simon, avocat associé au cabinet Simon Associés.**

**L**es conditions générales de vente (CGV) sont aussi fréquentes que fondamentales. Fréquentes, car la loi fait obligation au vendeur de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande, de sorte qu'en pratique, la grande majorité des fournisseurs disposent de CGV. Fondamentales aussi, car, dans les rapports entre professionnels, la signature du contrat de fourniture vaut généralement adhésion aux CGV et qu'il est usuel de prévoir dans les CGV proprement dites que celles-ci prévalent sur les conditions générales de l'acheteur. Ce rappel fait pressentir tout l'intérêt qu'il convient d'accorder à cette question.

## Un déséquilibre important

Parce qu'elles sont rédigées par le fournisseur, les CGV lui sont ordinairement très favorables. Certaines clauses peuvent donc créer un déséquilibre important entre les droits et obligations des parties. Si ce déséquilibre n'a longtemps pas été sanctionné, la situation a changé depuis l'entrée en vigueur de la LME : est désormais sanctionnable le fait de "soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties". Ce faisant, chaque professionnel devra porter une attention accrue à certaines clauses pouvant s'avérer dangereuses pour l'acheteur. Il s'agit de celles restreignant ou écartant la garantie contre les vices cachés : elles sont nulles, à moins que le vendeur soit un professionnel et que l'acheteur soit de la même spécialité que le vendeur.

Il s'agit aussi des clauses par lesquelles le fournisseur limite sa garantie aux modalités de remise en

**SS**

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant plus d'une vingtaine d'avocats et juristes à Paris et à Lyon, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Organisé autour de sept pôles de compétences (corporate-acquisitions, fiscal, entreprises en difficulté, contentieux, franchise, immobilier, social), le cabinet a développé une approche transversale de prévention des risques juridiques et judiciaires. [simonassociés.com](http://simonassociés.com)

état ou de remplacement de la chose (défaut de conformité, avarie) et fixe le délai durant lequel il est possible à l'acheteur de le demander. On songe encore aux clauses évasives ou limitatives de la responsabilité du vendeur (par un plafond d'indemnisation et/ou l'exclusion de certains types de préjudices) : elles sont valables entre professionnels, sauf faute lourde du vendeur. On évoquera enfin les clauses permettant d'écarter toute sanction en cas de non-respect des délais de livraison : lorsque les CGV prévoient que le délai de livraison est donné à titre indicatif ou que le retard ne peut donner lieu à l'octroi de dommages et intérêts, l'acheteur ne dispose alors d'aucun recours lorsqu'il n'est pas respecté.

Une attention particulière doit être portée aux conditions financières, encadrées par la LME. Cette loi a réduit les délais maxima de paie-

ment à 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date de la facture. Afin de permettre aux entreprises de s'adapter, chaque secteur d'activité peut néanmoins, sous certaines conditions, déroger à ces délais. Cette dérogation prend la forme d'accords interprofessionnels faisant l'objet d'un avis de l'Autorité de la concurrence, puis d'une validation par décret, lequel peut décider d'étendre l'accord à toutes les entreprises du secteur. Ainsi, ont été rendu, le 20 février dernier, trois avis favorables aux accords dérogatoires dans les secteurs de l'horlogerie-bijouterie, du bricolage et du jouet ; les accords de six autres secteurs étant actuellement en cours d'analyse.

Enfin, n'oublions pas que les parties peuvent convenir, en sus des CGV, des conditions particulières de vente (CPV), mais c'est déjà une autre question. ●

