

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Attention, adaptation des clauses à l'export

Toute vente doit être juridiquement encadrée, de manière à prémunir les parties de part et d'autre. Le vendeur a donc tout intérêt à soigner ses conditions générales de vente, particulièrement s'il travaille à l'export. Conseils de M^e Anne-France Guillaumond, avocate au barreau de Montpellier.

En quoi les conditions générales de vente sont-elles capitales ?

Les conditions générales de vente sont établies par le vendeur et définissent les modalités juridiques de la négociation commerciale qu'il propose à l'acheteur. Les conditions générales de vente définissent ainsi les droits et obligations du vendeur et lui permettent de défendre ses intérêts. L'export impose d'adapter certaines clauses.

Quelles sont les clauses à privilégier pour l'export ?

Outre les clauses habituelles - modalités de passation des commandes, prix des produits, conditions de règlement, pénalités de retard, clause de réserve de propriété, délai de livraison, garantie des produits,



Anne-France Guillaumond

© Christine Caville

modalités de retour des produits - il convient de veiller particulièrement à prévoir une clause indiquant le droit applicable (le droit français) et les tribunaux compétents (tribunal du domicile du vendeur) en cas de litiges. Concernant les modalités de livraison, on choisira l'Incoterm applicable, celui-ci permettant de répartir les frais et risques de l'acheminement des produits entre le vendeur et l'acheteur ainsi que la charge des formalités d'import et d'export. Les conditions générales de vente devront prévoir également la devise dans laquelle s'opérera la transaction.

Comment s'assurer de l'opposabilité des conditions générales de ventes ?

Il appartient au vendeur qui se prévaut de ses conditions générales de vente d'apporter la preuve que l'acheteur en a eu connaissance et les a acceptées. Idéalement, l'acheteur doit les signer. Sinon, il convient de faire figurer les conditions générales de vente au dos de tous les documents commerciaux : catalogues, devis, bons de commande, factures, bons de livraisons. Au bas du recto de ces documents doit figurer la mention : « La signature du présent document entraîne l'acceptation de nos conditions générales de vente imprimées au verso, lesquelles sont seules applicables à l'exclusion de tout document soumis par l'acheteur ». Il convient enfin de s'assurer de la signature de l'acheteur au-dessus de cette mention. ■

TÉMOIGNAGE

“ Nous utilisons les conditions générales de vente en pré-contrat ”

ANTOINE MARIN, co-président avec Eric Condesse, de l'entreprise Contralco (Hérault), fabricant d'éthylotests.

« Quand nous avons racheté l'entreprise fin 2006, nous sommes passés de 3,5 à 5 M€ de CA dont 25 % à l'export au lieu de 10 %. Nous travaillons avec une quarantaine de pays. Nous n'avons jamais eu de problème car nous utilisons les conditions générales de vente en pré-contrat. Dès le premier contact, nous envoyons une documentation accompagnée des CGV, établies avec notre avocat. Elles sont très précises, comprennent tous les éléments que nous pouvons trouver dans un contrat, et donnent un seuil de négociation. Certains clients renégocient, surtout dans les pays anglo-saxons qui n'ont pas la même philosophie que les pays latins. Par exemple un client américain, avec qui nous avons négocié pendant quatre mois pour aboutir à un véritable contrat juridique de vente de 25 pages ! Au final, et c'était un point assez bloquant, la juridiction compétente, Montpellier dans nos CGV, a été remplacée par celle de New York appliquant les règles d'Unidroit et régissant les règles du contrat. »