



Les CGV - « Mode d'emploi »

Au sujet des **Conditions générales professionnelles de Photonics France** pour la fourniture de composants, de produits ou systèmes intégrant des technologies photoniques et de prestations associées :

I – LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

II – Extraits de quelques clauses des nouvelles CGV PHOTONICS France, et commentaire

I – Les conditions générales de vente (CGV)

Les CGV sont-elles obligatoires ?

La loi prévoit que les CGV doivent être remises à tout client, ou client potentiel, à sa demande. Elles sont donc obligatoires (article L441-6 du Code de commerce).

Ceci s'explique par le fait qu'elles représentent la base de l'offre, que tout client est en droit de connaître.

Que doivent contenir les CGV ?

La loi ne réglemente que très peu leur contenu, imposant seulement les quelques points listés ci-dessous, mais l'entreprise a intérêt à y prévoir des clauses sur les différents aspects des relations commerciales, afin de constituer un recueil de propositions vues du point de vue du fournisseur, destinées à régir toutes ces relations, sauf accord particulier.

Contenu légalement obligatoire

- « Conditions de vente » proprement dites : contenu libre, défini par le fournisseur
- Conditions de règlement
- Délai de paiement/pénalités/ indemnité pour frais de recouvrement
- Tarif & remises (si applicable ; concerne les produits standard/catalogue, susceptibles de faire l'objet d'un tarif).

Contenu optionnel (mais nécessaire)

- Position des CGV / CGA
- Offre : délai de validité, limite de fourniture
- Commandes
- Prix (pas le prix lui-même bien sûr, mais le fait qu'il est HT par exemple)
- Livraison & réception
- Force majeure & imprévision
- Propriété intellectuelle, confidentialité
- Paiement (sanctions, réserve de propriété)
- Garantie. Responsabilité
- etc...

Les CGV de Photonics France traitent de tous ces différents points.

Les CGV priment-elles sur les CGA ?

En vertu de l'article L441-6 du Code de commerce, « Les conditions générales de vente constituent le socle unique de la négociation commerciale ».

Cela ne signifie pas qu'elles priment sur les CGA, dans le sens où elles l'emporteraient automatiquement sur elles.

Cela signifie qu'elles doivent constituer la base, le point de départ de la négociation : priorité mais non primauté.

Si le client rejette d'emblée les CGV ou refuse toute prise en compte de ces CGV dans la négociation (ceci par une clause insérée dans ses CGA et/ou en pratique par son comportement), cela peut constituer un « déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » (pratique interdite par l'article L442-6 du Code de commerce).

Pour que les CGV deviennent contractuelles c'est-à-dire qu'elles soient opposables au client, il faut qu'elles soient acceptées, au moins tacitement, suivant la règle de l'article 1119 du Code civil : « Les conditions générales invoquées par une partie n'ont effet à l'égard de l'autre que si elles ont été portées à la connaissance de celle-ci et si elle les a acceptées. En cas de discordance entre des conditions générales invoquées par l'une et l'autre des parties, les clauses incompatibles sont sans effet. »

Comment utiliser les CGV en pratique ?

Pour s'assurer qu'elles rentrent dans le champ du contractuel, et afin qu'il soit censé les avoir acceptées au moins tacitement, il faut les adresser au client dans le maximum de documents, et a minima :

- dans l'offre (ou dans le catalogue le cas échéant)
- dans l'accusé de réception de commande (ARC) ou acceptation de commande.

Suffit-il de faire référence aux CGV ? S'il faut les envoyer, par quel moyen ?

Faire référence aux CGV ne suffit pas, car pour qu'elles soient contractuelles, il faut a minima qu'il les ait reçues et ne les conteste pas expressément. Il faut donc les envoyer, en les joignant idéalement aux documents mentionnés plus haut, idéalement au moins dans l'offre et l'ARC.

Un lien vers le site internet du fournisseur pourrait-il suffire ? Il est préférable de les joindre, car il n'est pas censé aller les chercher sur un site. Toutefois, à notre avis, un lien hypertexte conduisant directement sur le document devrait être équivalent à une pièce jointe.

Elles peuvent être adressées par courriel – étant précisé que l'écrit électronique a la même valeur juridique que l'écrit papier. Les joindre à plusieurs reprises (« CGV ci-jointes ») rend plus difficile la contestation de leur réception par le client.

Les CGV priment-elles sur les conditions particulières ?

On appelle habituellement « conditions particulières » les dispositions contractuelles, c'est-à-dire convenues, propres à telle commande ou tel contrat. Elles l'emportent toujours sur les conditions générales, même si celles-ci ont été acceptées, dans la mesure où elles en contiendront des dérogations. Le particulier l'emporte ici sur le général.

Article 1119 du Code civil – « (...) En cas de discordance entre des conditions générales et des conditions particulières, les secondes l'emportent sur les premières. »

Les CGV professionnelles (du syndicat) ont-elles une valeur particulière ?

Elles représentent la bonne pratique et les usages professionnels.

L'usage est reconnu par la loi (Code civil), comme ayant une valeur juridique, qui pourra suppléer au silence (en l'absence d'accord sur tel ou tel point) ou permettre d'interpréter ce que les parties ont voulu dire, voire s'imposer en tant que règle de référence.

Ces conditions sont déposées au Bureau des Usages du Greffe du Tribunal de commerce Paris. Elles sont présumées connues dans le secteur des fournisseurs concernés et de leurs clients.

Comment et à quels moments les utiliser ?

- Rédaction : elles sont force de proposition. Les utiliser telles quelles ou s'en inspirer.

- Utiliser en totalité l'entreprise peut indiquer qu'elle utilise les CGV professionnelles de Photonics France.
- Utiliser en partie, il convient de spécifier que les CGV « s'inspirent » ou sont « extraites » des CGV professionnelles de Photonics France.

L'entreprise qui souhaite utiliser les CGV professionnelles (celles du syndicat) peut les utiliser telles quelles si elles lui conviennent, ou simplement s'en inspirer pour rédiger les siennes.

- Négociation : les CGV syndicales pourront être un élément de négociation à titre de référence.

- Litige : on pourra les invoquer de la même manière.

Toutefois, il est recommandé de ne pas se reposer uniquement sur cette valeur d'usage, mais de transmettre les CGV aux clients (voir points ci-dessous).

II – Extraits de quelques clauses des CGV Photonics France

Ci-après des passages de quelques clauses de ces CGV – et non le texte intégral de ces clauses – avec un bref commentaire.

3 - Offre

En l'absence de délai spécifié par le Fournisseur, le « délai fixé » au sens de cet article sera un délai d'un mois à compter de la date d'émission de l'offre ; au-delà de ce délai fixé, le prix pourra faire l'objet d'une réactualisation, tenant compte de l'évolution des coûts de revient.

Commentaire : il est nécessaire d'avoir un délai maximal de validité de l'offre, à cause de l'évolution des coûts voire de l'indisponibilité de tel ou tel composant. Il faut le spécifier dans l'offre, mais cette clause donne une référence raisonnable et en outre suppléera à un éventuel oubli.

4.1 – Définition du besoin

Le Client, en tant que professionnel des produits ou prestations qu'il acquiert, a la responsabilité de la définition et de l'expression de ses besoins et de ceux de ses clients, au stade de l'utilisation et de la mise en œuvre, notamment des usages et finalités et des contraintes qui en résultent, dont il doit tenir compte pour choisir le produit. Il lui incombe de vérifier, avant toute commande, que les produits et prestations sont appropriés à ces usages.

Commentaire : tout fournisseur a un minimum d'obligation d'information (voire de conseil), plus ou moins étendue selon sa compétence et celle du client, celui-ci ayant un devoir de coopération. On peut toutefois, dans le libellé des contrats et des conditions générales, prévoir un certain ajustement de ces obligations.

4.2.2 - Formation du contrat

Le contrat est conclu lorsque le Fournisseur aura adressé un accusé de réception de commande ou aura manifesté clairement son acceptation de la commande par tout moyen écrit.

Commentaire : en droit commun, le fait que le client accepte une offre (offre spécifique/devis ou offre générique/catalogue) suffit à former le contrat. Il est prudent toutefois de le conditionner à l'accord



exprès du fournisseur, qui pourra ainsi vérifier que la commande est bien conforme à l'offre, et accepter ou pas les différences qu'il pourrait y avoir.

4.4 – Annulation

Toute modification du contrat demandée par l'une des parties est subordonnée à l'acceptation expresse de l'autre partie. La commande exprime le consentement du Client de manière irrévocable. Il ne peut donc l'annuler, à moins d'un accord exprès et préalable du Fournisseur. En conséquence, si le Client demande l'annulation de tout ou partie de la commande, le Fournisseur sera en droit d'exiger l'exécution du contrat et le paiement intégral du prix.

Dans le cas d'une résolution du contrat ou « annulation de commande » consentie par le Fournisseur, les acomptes déjà versés lui resteront acquis à titre de première indemnité et le Client devra l'indemniser pour tous les frais engagés et pour toutes les conséquences directes et indirectes qui en découleront.

Commentaire : une commande ferme (du moins, si elle est acceptée – voir le point précédent) signifie que le contrat, c'est-à-dire l'accord de volontés, est formé, et donc qu'aucune des deux parties ne peut le remettre en cause. Dans le B to B, il n'y a pas de droit de rétractation ou d'annulation de commande ; cela peut être utilement rappelé dans les CGV, lesquelles peuvent utilement prévoir les conditions dans lesquelles le fournisseur serait prêt à accepter une telle annulation.

7- Contrôle des exportations et des importations

(...) Le Client fera son affaire de toutes les règles régissant l'exportation et l'importation des produits et des pièces qu'il incorpore et ne pourra invoquer un cas de force majeure ou autre cause exonératoire en cas d'interdiction d'importation pour ces produits ou leurs composants.

Le Client est tenu d'informer préalablement le Fournisseur de l'existence de telles réglementations lorsqu'elles seront applicables à ses fournitures ou prestations et qu'elles comportent des obligations pour le Fournisseur.

Dans le cas où les autorisations requises ne sont pas obtenues, le Fournisseur pourra annuler la vente.

(...)

Le Fournisseur ne sera pas responsable des retards et autres conséquences dues à l'application de ces réglementations.

Commentaire : les réglementations qui restreignent les importations et exportations s'imposent à tous, mais il est bon non seulement de le rappeler mais également de prévoir dans les CGV que le client doit informer le fournisseur des contraintes réglementaires s'appliquant à l'entrée dans son pays, et en outre de prévoir que le fournisseur ne sera pas responsable commercialement des effets des réglementations et procédures (retard, refus de licence ...).

10.1 – Frais et risques

La livraison est réputée effectuée, sauf accord contraire explicite, à la mise à disposition « départ usine » ou entrepôts du Fournisseur (Ex-Works – Incoterms de la CCI en vigueur à la conclusion du contrat). Les opérations de transport, d'assurance, de douane, de manutention sont à la charge et aux frais, risques et périls du Client.

Commentaire : les conditions de livraison, pouvant notamment être libellées sous la forme d'un Incoterm, définissant les frais et risques du transport, doivent être convenues ; toutefois, les CGV doivent prévoir des conditions « standard » destinées à s'appliquer par défaut – auquel cas il est prudent de retenir l'Incoterm Ex-Works, dans lequel le transport, et les frais et risques associés, sont pour l'acheteur.

10.3 - Délais

Dans le cas où des pénalités auraient été convenues, elles ont la valeur d'indemnisation forfaitaire, libératoire et sont exclusives de toute autre sanction ou indemnisation. En aucun cas elles ne pourront excéder 0,5% de la valeur du produit en retard, par semaine entière de retard, avec un cumul maximum de 5%.



Commentaire : le fournisseur encourt une responsabilité pour les conséquences de ses retards (à moins qu'il puisse s'en dégager à cause d'une force majeure ou une faute du client par exemple), mais cela suppose que le client prouve cette faute et son préjudice. La loi ne prévoit ni un taux de pénalités ni un plafond, ceci pouvant être prévu contractuellement. Il est prudent de prévoir dans les CGV que si des pénalités sont convenues, elles seront limitées et plafonnées.

11.2 – Réception.

Le Client s'interdit toute utilisation ou mise en service du produit avant réception, à moins d'un accord exprès du Fournisseur ; à défaut d'un tel accord, toute utilisation ou mise en service complète ou partielle aura la valeur d'une réception.

Commentaire : ceci concerne le cas des équipements nécessitant une réception formalisée (pouvant être faite avec des essais/tests) ; dans un tel cas, cette clause conduit à considérer que la réception est d'office prononcée dès lors que le client utilise l'équipement – ceci pour contourner le cas du client de mauvaise foi refusant de signer la réception alors qu'il exploite cet équipement.

12 – Paiement

12.1 – Conditions

Les échéances et les conditions de paiement seront déterminées dans le contrat. Le Fournisseur pourra demander un acompte de 30% minimum.

Dans le cas de vente de pièces détachées, et sauf disposition contraire, les prix s'entendent pour paiement au comptant à la date de livraison.

Commentaire : chaque entreprise reste libre de définir

Les délais de paiement sont obligatoirement inscrits dans les CGV. Bien entendu chaque entreprise reste libre de définir les délais de paiement (dans la limite du délai maximum légal).

Les règles mentionnées dans ces CGV professionnelles peuvent valoir comme règle « par défaut », sachant que les acomptes sont nécessairement payés au comptant.

12.2 – Délais

La facture mentionne la date et le lieu du paiement.

Les acomptes sont toujours payés au comptant.

Les autres versements sont réglés au plus tard dans un délai de 30 jours suivant la date d'émission de la facture, à moins d'un délai plus court qui aurait été convenu.

Commentaire : voir ci-dessus

13 - Réserve de propriété

Commentaire : la clause de réserve de propriété permet au fournisseur de récupérer les produits vendus en cas d'impayé (voire, si le client par exemple distributeur a revendu le produit, de revendiquer le prix auprès du client du client, s'il ne l'a pas déjà réglé). Ces droits n'existeront que si une clause de réserve de propriété a été convenu, ou a minima insérés clairement dans des documents adressés au client et non contestés par lui.

14 - Propriété intellectuelle – Confidentialité

Commentaire : il est important d'affirmer les droits du fournisseur sur sa propriété intellectuelle au sens large du terme, c'est-à-dire non seulement en cas de brevet, marque ou modèle déposé, mais pour tout ce qui résulte des plans, documents techniques, et qui relève du savoir-faire notamment. Même chose pour la confidentialité, dont le respect est nécessaire à la loyauté de la relation commerciale, et qui est désormais étayée par la loi du 30 juillet 2018 sur le secret des affaires.

15 – Imprévision - Force majeure

Commentaire : ces deux notions se rattachent à des éléments plus ou moins comparables, de l'ordre de ce qui n'est pas prévisible (voir les définitions données dans le texte), mais la force majeure rend impossible (temporairement ou définitivement) l'exécution des obligations, alors que la force majeure la rend plus onéreuse, justifiant une renégociation. Les deux notions sont prévues par le code civil, mais rien n'interdit de donner une liste de cas de force majeure, même si elle n'est pas limitative, et l'imprévision peut être utilement rappelée (la loi permet de l'écarter contractuellement ; il est de l'intérêt du fournisseur de ne pas l'écarter).

17.1 – Garantie contractuelle

17.1.2 - Durée - Point de départ

Cet engagement, sauf stipulation particulière, ne s'applique qu'aux défauts qui se seront manifestés pendant une période de 12 mois (période de garantie) à compter de la date de livraison.

Commentaire : la loi n'impose pas de donner une garantie contractuelle (qu'on désigne en général simplement « garantie ») ; elle est volontaire, et donc tant son existence que ses conditions sont définies contractuellement. Chacun reste libre de la définir et d'en définir la durée, ainsi que les autres conditions et les cas où elle est exclue.

(Nota : il reste la responsabilité civile du fait des produits, et notamment la garantie légale des vices cachés, qui elle s'impose, et qu'on peut tenter d'encadrer et de limiter dans une certaine mesure : voir ci-après).

17.2 – Responsabilité

La responsabilité civile du Fournisseur, toutes causes confondues à l'exception des dommages corporels et de la faute lourde, est limitée à 50% du prix HT de la fourniture encaissée.

En cas de travail à façon sur une pièce fournie par le Client, la responsabilité du Fournisseur en cas de perte, détérioration ou rebut de la pièce est plafonnée au prix HT de la prestation.

Le Fournisseur ne sera tenu responsable que des dommages matériels directs causés au Client, qui résulteraient de fautes dans l'exécution du contrat qui lui sont exclusivement imputables. Il ne sera tenu d'indemniser ni les dommages immatériels, ni les dommages indirects, tels que les pertes d'exploitation, de production, de profit, la perte d'une chance, le préjudice commercial, la perte d'image, le manque à gagner, etc.

Sa responsabilité ne pourra pas être engagée au titre d'une quelconque assurance additionnelle.

Commentaire :

Lorsqu'un défaut n'entre pas dans la garantie contractuelle, notamment parce qu'il arrive après la fin de cette garantie, l'acheteur peut chercher à mettre en œuvre l'une ou l'autre des formes de la responsabilité civile du fournisseur. Le délai de prescription est de 5 ans après la vente. Lorsqu'il s'agit d'un vice caché, le client doit agir en outre dans les 2 ans après la découverte du défaut.

Le client mécontent peut chercher à obtenir une compensation financière (des dommages et intérêts) et le cas échéant la résolution de la vente.

Il est plus que recommandé de prévoir contractuellement, et en tout cas dans les CGV, des limitations de la responsabilité. On ne peut l'exclure totalement, mais on peut en principe la limiter : la clause proposée dans cet article la limite à 50% du prix, et en outre exclut les dommages immatériels et indirects.

Il faut savoir qu'en cas de vice caché, si le client démontre un défaut antérieur à la vente, qui rend le produit impropre à l'usage auquel il est destiné, les clauses de limitation de responsabilité ont peu de chances de s'appliquer (du fait de la jurisprudence).

Le cas particulier du travail à façon est également traité dans cet article.

17.3.2 - Prototypes

Un prototype s'entend comme le premier exemplaire d'un objet destiné à être reproduit et sur lequel les dernières mises au point restent à faire.



Toute responsabilité et toute garantie sont exclues pour les dommages de toute nature résultant de la fourniture, de l'installation et de la maintenance de prototypes.

Commentaire : la spécificité des prototypes, le fait qu'ils nécessitent des ajustements et mises au point, justifie ce choix consistant à écarter la garantie et la responsabilité les concernant.

