

Définissez le cadre juridique de vos opérations

Les conditions générales de vente



En l'absence de contrat de vente rédigé, ce qui est le cas le plus fréquent pour la plupart des exportateurs, les conditions générales de vente sont là pour fixer les règles que vous entendez voir appliquer à l'opération. La plupart des entreprises en disposent effectivement, mais elles sont souvent imprimées en gris sur fond gris au dos de la facture pro forma, pas toujours adaptées aux particularités des ventes export, et trop rarement relues et remises en cause. Si c'est votre cas, vous aurez bien du mal à les faire reconnaître par les tribunaux en cas de litige.

■ L'utilité des CGV

Dans de nombreux cas, l'accord que vous aurez passé avec votre acheteur étranger à la suite de négociations ne se traduira pas par un « contrat de vente » énumérant tout le contenu de l'accord, et signé par les deux parties.

Pourtant, si vous souhaitez mettre à profit la liberté que vous confère le principe de l'autonomie de la volonté, et ne pas vous contenter des prescriptions légales d'un droit déterminé, beaucoup de choses doivent être prévues pour organiser l'opération commerciale.

Le plus simple est alors de distinguer dans l'accord les **conditions particulières** (nature et qualité de la marchandise, quantité, prix, délais, etc.) qui seront précisées pour chaque opération, et les **conditions générales**, fixant le cadre juridique (formation de l'accord, force majeure, langue du contrat, droit applicable, tribunal compétent, etc.), qui seront proposées par vous, le vendeur, et peu ou pas modifiées en pratique d'une opération à l'autre.

■ La rédaction des conditions générales de vente

Pour être efficaces, vos CGV doivent être bien adaptées aux spécificités du produit, ce qui réduit l'intérêt des textes types aux prétentions trop larges. Il peut être souhaitable de les adapter aussi à chaque zone export, ne serait-ce qu'en matière de loi applicable, ou de mode de résolution des litiges, sans parler de la langue dans laquelle on les rédige.

(→ Voir la fiche *Le contrat de vente internationale*).

Conseil

Il faut bien veiller en pratique à ce que les conditions générales de vente ne soient pas en contradiction avec les conditions particulières, comme on le voit trop souvent.

Ne pas mentionner par exemple dans les CGV que le transport se fera aux risques et périls du destinataire, alors que la vente est réalisée avec un Incoterm tel DAT, DAP ou DDP. Il importe de savoir toutefois que, dans un tel cas, ce sont les conditions particulières – ici, les dispositions prévues pour l'Incoterm – qui s'appliqueraient.

Ne pas oublier non plus que des CGV trop déséquilibrées en faveur du vendeur ont toutes les chances d'être rejetées par le client.

Cela obligera, soit à accepter ses conditions générales d'achat, soit à renégocier chaque point. De toute façon, le risque est réel en cas de litige que des CGV jugées manifestement déséquilibrées, même présumées acceptées par le client, soient annulées par les tribunaux.

De nombreuses propositions de CGV ont été élaborées par des organisations internationales ou des associations professionnelles. Elles sont malheureusement souvent anciennes, et pas nécessairement adaptées aux réalités commerciales d'aujourd'hui, par exemple quant aux modes de paiement (virement Swift, lettre de crédit stand-by), quant aux Incoterms, où elles privilégient souvent FOB et CIF au détriment des Incoterms plus modernes, sans parler de l'absence de référence à la transmission électronique des données. Si l'on utilise ces modèles, il faudra donc les adapter et les moderniser.

Conseil

Un « toilettage » des CGV devrait être pratiqué régulièrement. Matériellement, il est donc préférable qu'elles soient imprimées sur un document à part, plutôt qu'au verso des factures pro forma ou des accusés de réception de commande.

■ La « bataille » des conditions générales

Il est fréquent que l'échange de correspondance (offre, commande, confirmation de commande) s'accompagne d'un échange, plus ou moins voulu et maîtrisé, de conditions générales. Conditions générales de vente figurant au dos des documents que vous émettez, ou les accompagnant, et conditions générales d'achat portées sur la commande du client.

Que se passe-t-il alors, en termes de formation et de contenu du contrat, devant les probables contradictions entre ces documents ?

La solution varie d'un système juridique à l'autre. En droit français, avec des nuances, s'exerce la théorie du consensus : les clauses acceptées par les deux parties forment l'accord, les clauses contradictoires s'annulent et ce sont les dispositions du droit supplétif qui s'appliquent, comme pour les dispositions non prévues.

Dans les droits de *common law* en revanche, on applique plutôt la théorie de la contre-offre : les conditions générales d'achat du client sont considérées comme un rejet des conditions générales de vente initialement proposées par vous. Elles constituent une contre-offre, que vous pouvez accepter, mais que vous êtes supposé avoir refusé si vous expédiez de nouveau votre propre texte. En l'absence d'accord, le contrat n'est alors pas formé. Cette théorie très contraignante a été amendée dans certains pays et a conduit à la théorie du *last shot* : les dernières stipulations non contredites sont considérées comme constituant l'accord.

La convention de Vienne reprend pour l'essentiel la théorie du consensus, mais considère toutefois que si les additions, limitations ou modifications présentent un caractère « substantiel », elles constituent une contre-offre. Il apparaît clairement que le pouvoir d'appréciation du juge sera déterminant en l'espèce.

Conseil

Il est recommandé de ne pas rester inactif à la réception de conditions générales d'achat en contradiction avec les stipulations de votre offre. Le fait de renvoyer des conditions générales au verso d'un accusé de réception de commande ne peut suffire à considérer l'acceptation du client comme acquise. Il est toujours préférable – mais pas toujours possible –, soit d'obtenir son accord explicite sur les conditions de vente, soit de négocier un compromis.

■ UBIFRANCE vous accompagne

Déterminer les conditions générales de ventes est une étape importante et nécessaire avant la signature de tout contrat.

F Se développer à l'international nécessite de maîtriser diverses techniques commerciales, juridiques, financières, logistiques, administratives, douanières, fiscales... mais aussi, négocier à l'international, gérer les différences culturelles... Non maîtrisées, ces techniques constituent des freins, voire des risques pour l'entreprise. En ce sens, **FORMATEX, partenaire d'UBIFRANCE**, conçoit et anime depuis plus de 15 ans des actions de formation à objectifs clairement opérationnels pour vous aider à tous les niveaux de votre projet à l'export. Pour plus d'informations : www.ubifrance.fr