

Sécurisez la rédaction de vos contrats

Olivier COLNAT

Michael DECORNY



QuickTime™ et un
décompresseur TIFF (non compressé)
sont requis pour visionner cette image.

INTRODUCTION

- De nombreux outils sont à la disposition des entreprises pour régir leurs relations avec les autres professionnels, avec les clients ou avec leur personnel.
 - Obligatoires ou facultatifs
 - Oraux ou écrits
- Nécessairement : clairs, précis, concis, respectant la réglementation
- Parmi ces documents :
 - le DEVIS
 - la FACTURE
 - les CGV (CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE)



! **LE DEVIS**

LE DEVIS

- Etude descriptive des travaux à effectuer et **estimative du prix**
- Contraignant **pour celui qui l'a établi** : promesse unilatérale de contrat
- Principe : **gratuité du devis**
- **Une fois signé par le client (et le chef d'entreprise), il fait office de contrat**

CONTENU D'UN DEVIS

Le devis doit comporter les mentions suivantes :

- La mention « devis » ou « proposition de prix »
- La date de rédaction du devis
- Le nom du chef d'entreprise (ou la raison sociale de l'entreprise) et son adresse
- Les activités de l'entreprise
- Le n° de Registre du Commerce et des sociétés ou le n° de Répertoire de Métiers.

CONTENU D'UN DEVIS

- Le nom ou la raison sociale du client et le lieu d'exécution de l'intervention
- La somme à payer Hors Taxes (H.T.) et Toutes Taxes Comprises (T.T.C.), en précisant le ou les différents taux de T.V.A.
- Le compte détaillé, en qualité et en prix, de chaque prestation, matière et produit nécessaire, l'opération prévue
- L'indication du caractère payant ou gratuit du devis
- Les frais de déplacement

CONTENU D'UN DEVIS

- La durée de validité de l'offre (le cas échéant)
- La signature de l'entrepreneur .
- Le cas échéant l'indication manuscrite, datée et signée du client : « *Devis reçu avant l'exécution de travaux, lu et accepté* »

MENTIONS FACULTATIVES

- Numéro de téléphone et horaires d'appel
- Coordonnées bancaires
- Délai de réponse souhaité à la proposition
- Les clauses fixant les conditions de prix, de règlement et d'exécution des travaux

CONTENU DU DEVIS

Cas particuliers des auto-entrepreneurs et entrepreneurs individuels dépendant du **régime des micro-entreprises (Franchise de TVA)**

Indiquer les mentions : « ***T.V.A. non applicable, article 293 B du Code général des Impôts*** »

Travaux Imprévus

- Si des travaux non prévus dans le devis initial doivent être exécutés :
 - Nécessité d'un **avenant** à ce devis
 - Le faire accepter et signer par le client.
- À défaut :
 - le client est en **droit de refuser** le paiement de la différence entre le montant de la facture et le devis initial.



LA FACTURE

LA FACTURE

- Article L. 441-3, alinéa 1er du Code de commerce :
« Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation »
- Document comptable, la facture est aussi un **élément de preuve d'une opération commerciale.**
- En revanche, cette obligation **ne s'impose qu'entre professionnels**, elle est **facultative** pour les particuliers.

LES OBLIGATIONS DU VENDEUR CONCERNANT LA FACTURATION

- Elle doit être rédigée en deux exemplaires, l'**original** devant être remis à l'**acheteur** et la **copie** conservée par le **vendeur**
- Conservation : **10 ans** à compter de la vente ou de la prestation de service

MENTIONS OBLIGATOIRES

Une facture DOIT comporter les mentions suivantes :

- Nom du Chef d'entreprise, ou la raison sociale, l'adresse ou le siège social, SIRET, forme de la société, le montant de son capital
- Le nom et l'adresse de l'acheteur
- Le Numéro d'identification TVA
- La date de la facture
- Le numéro d'ordre de la facture
- La quantité et la dénomination précise du produit ou du service (référence ou désignation)
- Le **prix unitaire H.T** du produit vendu ou du service rendu
- Le **prix total H.T** des produits vendus ou services rendus

- Les frais de transport et/ou d'emballage
- Les éventuelles réductions de prix, acquises à la date de la vente ou de la prestation
- La date de règlement de la facture
- Le taux de pénalités de retard
- Les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle définie dans les CGV

D'autres mentions obligatoires sont susceptibles de s'appliquer à certaines opérations spécifiques (livraisons aux enchères publiques, travaux immobiliers ...)

Cas particulier des **AUTO-ENTREPRENEURS** et des **ENTREPRENEURS INDIVIDUELS** soumis au régime de la **MICRO-ENTREPRISE**) la facture doit comporter :

« TVA non applicable, article 293 B du Code Général des Impôts »

MENTIONS FACULTATIVES

- L'activité des Parties,
- Leurs numéros de téléphone,
- Les numéros des comptes bancaires,
- Les **conditions générales de vente**

Les CGV sont facultatives sur la facture, mais fortement conseillées.

Sanctions concernant les délais de paiement

- Amende encourue de 15.000 euros
 - Sanctions civiles également possibles :
 - Si on soumet à son partenaire des conditions qui ne respectent pas le plafond
 - Si conditions manifestement abusives
 - Si menace de rompre les relations commerciales pour obtenir des délais...
- => Amendes civiles encourues de 2 M€ (pouvant être triplées)

Autres sanctions concernant les factures

- Défaut de facturation
- Irrégularité de la facture
- Non conservation...

⇒ Personnes physiques :

- ⇒ amende encourue : 75.000 euros
- ⇒ peut être portée à 50 % de la somme facturée ou qui aurait dû être facturée

⇒ Personnes morales :

- ⇒ Si pénalement responsables, peuvent être exclues pendant 5 ans des marchés publics

Autres sanctions concernant les factures

- Amende portée au double pour les personnes physiques si récidive dans les 2 ans
- Multipliée par 10 pour les personnes morales si récidive dans les 2 ans
- Faux en écriture (si facture à prix majoré...)
- Pas de mention RCS : Contrav. 4ème classe
- Sanctions fiscales



CONDITIONS
GÉNÉRALES DE
VENTE

Les CGV

Article L. 441-6 al.1er du Code de commerce :

«Tout producteur, prestataire de service, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produit ou tout demandeur de prestation de service qui en fait la demande pour une activité professionnelle »

Les CGV

- La « **communication** » seule est **OBLIGATOIRE** ...
- Mais une **circulaire du 8 décembre 2005** précise que « *leur rédaction est vivement recommandée* »
- La communication des CGV n'est **pas nécessaire** lorsque celles-ci ont été élaborées par un organisme professionnel, car elles sont alors tenues pour connues des professionnels

- **L'article L. 441-6 du Code de commerce** indique le contenu des conditions générales de vente.

« Elles comprennent :

- **Les conditions de vente,**
- **Le barème des prix unitaire,**
- **Les réductions de prix,**
- **Les conditions de règlement. »**

LES CONDITIONS DE VENTE

- Elles s'entendent des modalités de vente offertes par le fournisseur à ses clients

Par exemple : les conditions relatives au transfert de propriété, à la logistique ...

LE BARÈME DES PRIX UNITAIRES

- L'établissement d'un barème n'est **pas obligatoire** : L'activité doit se prêter à son élaboration
- Les **produits et services sur devis en sont ainsi exclus** et les prix de certains produits soumis à des **fluctuations de cours**, ne permettent pas l'établissement d'un barème.

LES RÉDUCTIONS DE PRIX

- Le montant et les modalités selon lesquelles tout acheteur peut bénéficier de réduction de prix **doivent figurer dans les CGV.**
- Qu'il s'agisse de **rabais, de remises, de ristournes ou d'escomptes**

LES CONDITIONS DE RÈGLEMENT

- Les conditions de règlement **précisent le délai de règlement ainsi que les modalités de calcul et les conditions d'application des pénalités applicables en cas de retard de paiement** (L.441-6 al. 10)
- Ce retard s'entend d'un **règlement postérieur à la date figurant sur la facture** de vente au sens de l'article L.441-3, et qui ne respecte pas le délai fixé par les CGV, ou celui négocié contractuellement.
- En l'absence d'une telle indication, le délai de règlement est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services.
- Les pénalités de retard courent de plein droit le jour suivant.

Certaines clauses des CGV sont conseillées

- Les délais de livraison
- La **force majeure**, car dans cette hypothèse le vendeur sera libéré de toute obligation envers son client
- La **clause de réserve de propriété**, qui permet au vendeur de se réserver la propriété des biens vendus, après leur livraison à l'acheteur, jusqu'au complet paiement du prix
- La **clause attributive de compétence**, qui permet de soumettre tout litige relatif à la vente au Tribunal de Commerce le plus proche du siège du vendeur.

Les CGV : Le « socle de la négociation commerciale »

- **Le législateur a tenu à affirmer que les CGV constituaient le « socle de la négociation commerciale », article L.441-6, al. 1er du Code de commerce :**
- = principe de primauté des CGV sur les conditions générales d'ACHAT du distributeur.**