

Pause Juridique

Les documents et règles qui encadrent les relations commerciales de votre entreprise



Le tissu économique actuel est marqué par **une forte instabilité** qui doit conduire tous les acteurs à **faire preuve de prudence** et à **anticiper au mieux les risques de fluctuations** de leurs activités et de celles de leurs partenaires. S'ils ne sont pas anticipés, les litiges peuvent peser de manière non négligeable **sur la trésorerie de votre entreprise** et **sur sa capacité de développement**. En encadrant **vos relations commerciales**, vous pouvez sereinement mener vos activités, tout en maîtrisant les risques.

Quels sont les principaux documents qui régissent les relations commerciales ?

LE DEVIS

Le devis est **le support écrit qui permet d'informer le client sur les éléments essentiels de l'opération commerciale** (type d'opération, prix, délai, etc.) afin qu'il puisse contracter en toute connaissance de cause.

Il est obligatoire pour certaines activités (travaux et dépannage du secteur du bâtiment, location de voiture, optique médicale, prestation de services à la personne, chirurgie esthétique, etc.), et expose le professionnel à **une amende administrative** en cas d'omission.

C'est un document important car il permet de **recueillir le consentement du client** sur l'opération envisagée, et permet de lui opposer **les éventuelles conditions générales applicables en cas de litige**.

Il doit contenir **certaines mentions obligatoires** qui varient selon le type d'activité (date du devis, nom et adresse de la société, nom du client, durée de la prestation, prix de la main d'œuvre, etc.).



LES CONTRATS COMMERCIAUX

Le contrat de vente / de prestation de service

Le contrat de vente / de prestation de service permet de **matérialiser l'accord** entre l'entreprise qui vend des produits / services et ses clients.

Il n'est pas obligatoire car en droit français, le principe est **la liberté de la preuve entre commerçants**, et **le consensualisme en matière de vente** (c'est-à-dire que la vente est conclue dès qu'il y a accord entre les parties sur la chose et le prix).

Le contrat de vente / de prestation de service est cependant utile lorsque la vente ou la réalisation de prestation de service est **régulière** et/ou accompagnée **de modalités et conditions spécifiques à respecter**.

Les conditions générales de vente (CGV)

Les conditions générales de vente sont un document essentiel qui permet à l'entreprise **d'anticiper et de maîtriser ses litiges**.

Il est nécessaire de faire signer au client, dans le devis ou le contrat, **une clause lui rendant opposable les conditions générales de vente**.

! À noter

Le fait que les CGV figurent au **verso des factures** ne suffit pas à établir l'opposabilité de ces dernières devant les tribunaux.



Le contrat-cadre

Lorsqu'une entreprise **est en relation commerciale habituelle** avec l'un de ses clients, rédiger des écrits pour chaque opération peut entraver la fluidité du commerce. C'est pourquoi il est parfois opportun de prévoir **un cadre général pour l'ensemble des opérations envisagées avec un client**, appelé « contrat-cadre ».

! Bon à savoir

Ce contrat n'empêche pas l'entreprise de prévoir des **conditions spécifiques pour certaines opérations**, si elle l'estime nécessaire.

Le contrat de partenariat

Le contrat de partenariat permet à deux entreprises de définir **le cadre juridique** pour réaliser **un projet commercial commun**, qui s'inscrit généralement dans la durée. Bien structuré, ce contrat permet le développement et la pérennité de l'objectif commun des partenaires. À défaut d'encadrement des relations entre les partenaires, **des litiges pourraient survenir** et mettre à mal le partenariat.

! Bon à savoir

Il s'agit d'un contrat particulier qui peut s'adapter à des situations très diverses. Il est donc important **d'être accompagné par un spécialiste** qui saura adapter la rédaction en fonction du contexte. **Nos avocats en droit des contrats** peuvent vous accompagner dans vos démarches.

Le contrat de sous-traitance

C'est le contrat par lequel **une entreprise confie à une autre, sous sa responsabilité, l'exécution de tout ou partie des travaux dont elle a la charge**. Le contrat de sous-traitance est très utile pour pallier **aux difficultés de temps, de main d'œuvre ou de savoir-faire** subies par l'entreprise.

Il est important d'avoir en tête que le contrat de sous-traitance comporte **des risques**. L'entreprise doit accorder sa confiance à un tiers qui agira sous sa responsabilité, d'où l'importance **d'encadrer au mieux les relations contractuelles**.

! Bon à savoir

La sous-traitance est **strictement encadrée par la loi** du 31 décembre 1975 et la jurisprudence.

Le contrat de distribution

C'est le contrat par lequel **une entreprise a recours à un intermédiaire pour distribuer ses produits ou services**, dans des conditions déterminées. Le contrat de distribution permet au fournisseur de commercialiser ses produits au plus grand nombre **en profitant du réseau et de l'expertise du distributeur**, tout en **se déchargeant de la logistique et des formalités administratives**. En contrepartie, le distributeur bénéficie de **la notoriété du fournisseur**.

! Bon à savoir

Le contrat de distribution est soumis à des **conditions et un formalisme précis** nécessitant l'assistance d'un spécialiste.

LE BON DE COMMANDE

Le bon de commande est **un document émis par l'entreprise** qui vend des produits à ses clients. Il permet de **recueillir le consentement du client** sur la commande passée.

! Bon à savoir

Ce document **n'est pas obligatoire**, le principe étant **la liberté de la preuve** entre commerçants. Il est cependant vivement conseillé d'établir un bon de commande. En effet, en cas de litige, il n'est pas rare que certaines entreprises contestent **la réalité des commandes passées**. L'absence de bon de commande peut donc poser **une difficulté probatoire majeure** devant les tribunaux.



LA FACTURE

L'entreprise qui vend un produit ou effectue une prestation de service dans le cadre de son activité professionnelle va **délivrer une facture à son client**, en principe dès la livraison du produit ou la réalisation de la prestation.

! Bon à savoir

La facture **est obligatoire** dans le cadre **d'une transaction entre professionnels**. Dans le cas d'une transaction **entre un professionnel et un particulier**, la facture est requise **dans les cas suivants** : à la demande du client, pour les ventes à distance, pour les livraisons intracommunautaires exonérées de TVA et pour les prestations de services d'un montant supérieur à 25€ (TVA comprise).

Une facture doit comporter des **mentions obligatoires** qu'il est nécessaire de maîtriser **pour anticiper les litiges** : date et conditions de règlement, pénalités et indemnité légale de recouvrement dus en cas de retard, etc. En cas de litige, **la date d'échéance portée sur la facture** sera le point de départ **des intérêts de retard**.

Le Code de Commerce encadre strictement **le respect des conditions de facturation**, l'entreprise contrevenante s'exposant à une amende de 375.000,00 €.



Quelles sont les règles encadrant les relations commerciales entre professionnels ?

LE DROIT DE RÉTRACTATION

Le droit de rétractation permet de revenir sur son consentement **dans un délai donné**, sans avoir à justifier des raisons de son changement d'avis, et sans que cela ne puisse donner lieu à responsabilité.

Auparavant, ce droit ne s'appliquait qu'au profit des consommateurs et des non-professionnels. Depuis la loi Hammon du 17 mars 2014, les entreprises peuvent elles aussi bénéficier de la législation protectrice du Code de la Consommation **si les 3 conditions suivantes sont réunies** :

- Le contrat doit être conclu **en dehors des locaux de l'entreprise**
- Le contrat ne doit pas entrer **dans le champ d'activité principale de l'entreprise**
- L'entreprise doit avoir **moins de 5 salariés**

Si ces conditions cumulatives sont respectées, l'entreprise peut se prévaloir du **délai de rétractation de quatorze jours**. L'entreprise peut ainsi mieux maîtriser les risques liés à certaines opérations hors de son activité principale.

LA RUPTURE BRUTALE DES RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES

Certaines relations commerciales peuvent avoir une grande importance pour l'activité d'une entreprise. **La rupture impromptue de ces relations commerciales** peut donc avoir de lourdes conséquences. C'est pourquoi le Code de Commerce encadre cette rupture. Ainsi, le producteur, distributeur ou prestataire de services qui rompt brutalement une relation commerciale établie **engage sa responsabilité** et doit **réparer le préjudice causé**.

! Bon à savoir

Comme les critères d'appréciation de la relation commerciale et le caractère brutal de la rupture sont soumis à interprétation en cas de litige, **il est important de faire appel à un avocat spécialisé en contentieux commercial** pour vous accompagner dans cette situation.

Votre équipe implid est à vos côtés

Nous sommes à votre disposition pour vous accompagner dans l'accomplissement de vos démarches. N'hésitez pas à contacter votre bureau de proximité.