



Conseils concrets dans ces temps difficiles



Prévention des risques

- Privilégier les enquêtes de terrain car les bases de données manquent d'information : plus de 20% des bilans 2019 n'ont pas été publiés ; les entreprises "zombies" tiennent grâce aux PGE ; l'URSSAF n'assigne plus en RJ.

Suivi des comptes clients

- Ne pas laisser dérapier le retard éventuel de vos clients sans freiner les commandes

Recouvrement

- Hormis les injonctions de payer (procédures non contradictoires), toute action contentieuse est déconseillée car l'appareil judiciaire fonctionne au ralenti.
- La négociation amiable est donc de mise et peut être renforcée par un tiers (Comité Codinf, Médiateur des entreprises, cabinet spécialisé ou visite domiciliaire)



Validité des CGV depuis la réforme du Code civil de 2016

Depuis quatre ans, la jurisprudence du 25/05/1870 selon laquelle « *qui ne dit mot consent* » est devenue obsolète puisque l'article 1120 stipule que « *le silence ne vaut pas acceptation* ». Bien qu'il s'agisse là du **premier changement significatif depuis 200 ans**, beaucoup d'entreprises n'en ont pas tiré la conclusion évidente que **les CGV ne valent RIEN** si elles n'ont pas été signées par les clients... !

Faire signer le maximum de clients

1/ L'imposer systématiquement à tout nouveau client

2/ Envoyer un courrier-type à tous les clients :

Cher client,

L'ordonnance n°2019-359 du 24 avril 2019 a refondu le titre IV du livre IV du Code de commerce, et notamment l'article L-441 relatif aux conditions générales de vente.

En conséquence, nous avons été amenés à revoir le contenu de nos CGV ; c'est la raison pour laquelle vous les trouverez ci-joint. Nous vous demandons d'en prendre connaissance et d'en accepter le contenu d'une des façons suivantes :

- en nous les retournant revêtues de la date, du cachet commercial et de votre signature ;

- en remplissant et en nous retournant le formulaire d'acceptation ci-dessous.

En effet, depuis le 1er octobre 2016, la réforme du droit des contrats impose que les conditions générales qui régissent les relations entre les parties soient signées (Art. 1119 du Code civil). NB : les articles 1125 à 1127, issus de la même réforme, officialisent l'échange par voie électronique des dispositions propres au contrat.

Que faire vis-à-vis des clients rétifs et stratégiques ?

1/ Insérer les clauses essentielles dans les bons de réception.

Si elles figurent au verso, inscrire dans la case figurant au recto pour signature que celle-ci vaut pleine et entière acceptation des conditions de vente inscrites au verso.

2/ Négocier la signature en échange d'accords spécifiques

- Demande de conditions particulières
- Echelonnement de paiement

En l'absence de CGV signées, il est impossible d'en faire valoir les clauses lors d'une procédure judiciaire.



Est-il pertinent de payer "comptant" ou "à réception" ?

L'article L441-9 du Code de commerce stipule que « *la facture mentionne la date à laquelle le règlement doit intervenir.* » Or, certaines CGV imposent un paiement "*comptant*" ou "*à réception*". Quel risque y a-t-il à accepter de tels termes de paiement et quelles sont les obligations du client ?

Pour les règlements de factures entre professionnels, la loi distingue :

<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/entreprises-delaix-paiement>

- le paiement comptant : le client a l'obligation de payer le bien ou la prestation le jour de la livraison ou de la réalisation ;
- le paiement à réception : avec un délai d'au moins une semaine, incluant le temps d'acheminement de la facture.

Nos commentaires

- Payer "*comptant*" est déconseillé car très contraignant, d'autant plus que les pénalités de retard et l'indemnité forfaitaire de recouvrement sont dues dès le lendemain de la livraison ou de la réalisation...
- Payer "*à réception*" est imprécis, en raison de l'expression "*au moins*" et de la variété des modes d'acheminement possibles (courrier postal, LRAR, message électronique, EDI, dépôt sur portail, etc.)

L'imprécision étant source de litiges, nous déconseillons également cette formule.

Nos recommandations

- En position d'acheteur, refuser ces deux formulations et leur préférer un terme court mais clair, du type "*10 jours après l'émission de la facture*"
- En position de vendeur, préférer le paiement "*d'avance*", clair et sans risque.

Rappel : CGA et CGV ne valent que si elles ont été signées. Bonnes négociations... !