



Conditions Générales d'Achats



CODINF

30 avenue Franklin Roosevelt

75 008 Paris

Tél : 01.55.65.04.00

Fax : 01.55.65.10.12

Mail : codinf@codinf.fr

N° TVA CEE : FR 17 481 350 700

Focus sur un critère rédhibitoire

➤ Les Conditions Générales d'Achats



– LES CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT –

Se doter d'un cadre contractuel équilibré et respectueux de la législation.



Myriam LEMAIRE

1. Négocier les bases de la relation contractuelle avec son fournisseur :

L'article L. 441-6 du code de commerce, dans sa nouvelle rédaction issue de la loi Hamon, dispose que les conditions générales de vente (CGV) sont le socle unique de la relation commerciale.

Cette rédaction ne signifie pas que les CGV prévalent sur les conditions générales d'achat (CGA), mais qu'elles constituent le point de départ des négociations commerciales.

Partant, on voit bien que l'important n'est pas le support de base, mais bien la négociation qui doit mener à des rapports équilibrés dans les droits et obligations des parties au sens de l'article L.442-6 du code de commerce.

La promotion de relations durables et équilibrées fait partie intégrante de la philosophie de la *Charte Relations fournisseur responsables* dont découle le label.

2. Certains comportements abusifs ou mauvaises pratiques d'entreprises, qui sont explicitement traduites dans les conditions générales d'achat, sont régulièrement constatés. Classés par ordre d'importance, ils sont sources de déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties :

- Acceptation forcée des CGA 95 %
- Captation et cession forcée, sans compensation, des droits de propriété intellectuelle 92 %
- Exclusion de toute clause de réserve de propriété 90 %
- Absence de modalités de révision des prix : prix fermes, définitifs et forfaitaires 85 %

- Modalités de résiliation abusive et sans réciprocité : résiliation unilatérale, de plein droit, sans préavis et sans indemnités 80 %
- Responsabilité illimitée et exigence d'assurance disproportionnée 70 %
- Pénalités excessives et déduction d'office des pénalités 35 %
- Modalités de délais de paiement non respectées 20 %

D'autres stipulations induisent des rapports déséquilibrés :

- Non-respect des délais légaux de paiement
- Audits de contrôles unilatéraux, inopinés et à la seule charge du fournisseur
- Obligation de confidentialité excessive au profit du seul donneur d'ordre
- Modification unilatérale du contrat

3. Exemple de clauses susceptibles de créer un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties (article L 442-6 I 2° du code commerce)

- Clause qui confère une maîtrise unilatérale du contrat,
- Clause qui confère un avantage sans contrepartie, sans motif légitime,
- Clause qui assure une répartition inégale des risques du contrat,
- Clause qui n'établit pas de réciprocité,
- Clause qui établit une trop grande disproportion entre le manquement et la sanction,
- Clause trop générale et donc imprécise ne permettant pas de déterminer les manquements du fournisseur.

Myriam LEMAIRE – Chargée de mission au Pôle Juridique
Médiation Inter-entreprises et Médiation des Marchés publics
01 53 17 88 30 / myriam.lemaire@finances.gouv.fr