

Les Conditions Générales de Vente Export

Il est fortement recommandé de rédiger les conditions générales de vente export (CGVE) en anglais (et éventuellement dans la langue du pays de l'acheteur).

Les stipulations que l'on souhaite porter dans ses conditions de vente export sont globalement les mêmes que les conditions générales de vente pour la France et doivent en tout état de cause être cohérentes avec les conditions générales de vente France. Néanmoins, la spécificité des conditions générales de vente export rendent difficile l'établissement d'un document unique. Les raisons essentielles sont : les prestations et coûts d'approche, le risque de non paiement, la juridiction, le droit applicable et les précautions à prendre.

L'entreprise peut se renseigner auprès de l'organisation professionnelle à laquelle elle est affiliée pour savoir si des CGV propres à son secteur d'activité ont été rédigées.

Il est recommandé de faire figurer les clauses suivantes dans vos CGVE.

1. Identification de la société

- Raison Sociale
- Siège Social
- Logo, etc .

2. Portée

- Définir la portée des conditions générales de vente (CGV).

Exemple : 'Les présentes conditions générales de vente définissent les droits et obligations de la société X (le Vendeur) et de ses clients (l'Acheteur) et sont applicables à tous les contrats entre les parties pour la vente des produits et/ou services du Vendeur, sous réserve de conditions particulières, avenants ou de modifications apportés aux présentes CVG par accord exprès et écrit des parties dans le cadre d'une commande particulière'.

- Déterminer le moment d'acceptation des conditions générales de vente par l'Acheteur.

Exemple : 'Par le seul fait que l'Acheteur passe commande, il accepte nos CGV, et ce nonobstant toutes les clauses figurant sur ses documents d'achat'.

3. Prix – paiement

- Définir le prix en fonction de l'incoterm utilisé et de la politique commerciale à l'export de l'entreprise. Indiquer la monnaie de facturation (de préférence l'euro afin de diminuer le risque de change) et la possibilité éventuelle de modifier le tarif.

Exemple : 'Les prix sont indiqués en euros, net, hors taxes et droits divers. Le Vendeur se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment'.

- Déterminer le délai et le mode de paiement.

Mettre en œuvre les modes de paiement les plus adaptés et les plus sûrs.

Exemple : ' Quelque soit le mode de livraison, les Produits sont payables à notre siège par effets émis par nos soins, à échéance 30 jours fin du mois de livraison (ou 30 jours de la date de facture). Le paiement comptant n'ouvre droit à aucun escompte ni intérêt'.

Exemple : 'Modalité de règlement : MONNAIE : EUROS Virement Bancaire SWIFT, selon RIB fourni par le vendeur, frais à la charge de l'acheteur.'

Retards de paiement - le taux des pénalités – indemnité forfaitaire :

Si le **délaï de paiement** n'a pas été fixé dans le contrat de vente, le créancier est en droit de réclamer des intérêts de retard à son client, sans qu'un rappel soit nécessaire, 30 jours après la date de réception de facture. Le droit des créanciers de réclamer des intérêts pour retard de paiement est conditionné par le fait que le créancier ait rempli ses obligations légales et contractuelles et que le débiteur soit responsable du retard, en revanche, il peut être exercé "sans qu'un rappel soit nécessaire".

Ce droit est reconnu au créancier le jour suivant la date de paiement ou la fin du délai de paiement qui a été fixée dans le contrat. A ce sujet, le délai de paiement défini dans le contrat ne doit pas, en principe, dépasser 60 jours civils, sauf stipulation expresse contraire dans ce contrat et à condition que cela ne constitue pas un "abus manifeste à l'égard du créancier".

Le **taux d'intérêt pour retard de paiement** (taux légal) est le taux de refinancement principal de la BCE (Banque centrale européenne) (3), majoré de 10 points, sauf dispositions contraires prévues par contrat. Exemple : 'Le taux de refinancement de la BCE s'établissant à 0,25 % le 07-11-2013, le taux des pénalités à cette date est de 0,25 % + 10 % = 10,25%'. Toutefois, il peut être convenu, dans les conditions générales de vente ou dans le contrat liant les deux parties, d'un taux d'intérêt inférieur au taux prévu par la loi. Mais dans ce cas, le taux ne peut pas être inférieur à trois fois le taux de l'intérêt légal. Exemple : 'le taux de l'intérêt légal étant fixé à 0,04% pour 2013, le taux minimal des pénalités s'élève à 3 x 0,04% = 0,12% en 2013'.

Le créancier est en droit d'obtenir un montant forfaitaire minimum de 40 € pour indemnisation des frais de recouvrement. Les frais de recouvrement (raisonnables) venant en sus de cette indemnisation forfaitaire pourront être réclamés par le créancier. **Le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement doit figurer dans les conditions de paiement sur la facture ainsi que dans les conditions générales de vente.**

Pour mémoire, cette notion d'indemnisation forfaitaire a d'ores et déjà été introduite en France par le décret 2012-115 du 2 octobre 2012 (voir art. L441-6 du code de commerce).

Exemple : « En cas de défaut de paiement total ou partiel des marchandises livrées au jour de la réception, l'Acheteur doit verser au Vendeur une pénalité de retard égale à trois fois le taux de l'intérêt légal. Le taux de l'intérêt légal retenu est celui en vigueur au jour de la livraison des marchandises. Cette pénalité est calculée sur le montant TTC de la somme restant due, et court à compter de la date d'échéance du prix sans qu'aucune mise en demeure préalable ne soit nécessaire.

Tout retard de paiement entraîne de plein droit, outre les pénalités de retard, une obligation pour le débiteur de payer une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement. Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatifs, lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire ».

Conditions d'escompte, rabais et ristournes :

L'escompte est une réduction consentie à un acheteur en cas de paiement anticipé.

Si aucun escompte n'est accordé par le vendeur, une mention du type "escompte 0 pour tout paiement anticipé" doit apparaître dans les Conditions Générales de Vente. Le montant, les modalités et conditions dans lesquelles les rabais, remises ou ristournes sont appliquées doivent figurer dans les CGV.

Exemple : 'Les tarifs, conditions et barèmes de remises et ristournes sont communiqués par le Vendeur à l'Acheteur sur simple demande. Les remises, rabais, ristournes n'auront d'effet qu'après leur signature et ne pourront être appliqués de manière rétroactive'.

4. Livraison – délais

Il peut être opportun de prévoir dans les conditions générales de vente que le délai de livraison est simplement indicatif. Son dépassement ne pourra pas alors donner droit en principe à des dommages-intérêts à leur profit.

Exemple : 'Les délais de livraison, éventuellement indiqués dans nos confirmations de commandes, ne sont donnés qu'à titre indicatif'.

5. Transport – assurance – transfert de risques

Il est essentiel de bien définir les engagements réciproques du vendeur et de l'acheteur en matière de transport, d'assurances, de transfert de risques, de formalités douanières, c'est-à-dire de faire le bon choix des Incoterms.

→ Déterminer qui prendra en charge le transport.

Exemple : 'En cas de manquant, avarie ou retard, l'Acheteur devra faire toutes les réserves qu'il jugera utiles auprès du transporteur responsable par lettre recommandée dans les 3 jours dès la livraison. L'Acheteur devra informer immédiatement le Vendeur par l'envoi d'une copie de la lettre recommandée précitée'.

→ Déterminer le moment de transfert de risques.

Exemple : 'Le transfert des risques sera réalisé dès remise des Produits au transporteur'. Ou 'Le transfert des risques intervient à la date de livraison chez l'Acheteur'.

→ Déterminer les étapes à suivre en cas de manquant, avaries ou retard.

6. La clause de réserve de propriété

Cette clause permet au Vendeur de se réserver la propriété des biens vendus, après leur livraison à l'Acheteur, jusqu'au paiement complet de leur prix. Ainsi, le Vendeur pourra obtenir la restitution des marchandises livrées en cas de non-paiement ou les revendiquer en cas de dépôt de bilan de son client.

La clause de réserve de propriété est opposable à l'acheteur quel que soit le contenu de ses propres conditions générales d'achat, et même si celles-ci excluent toute réserve de propriété du Vendeur.

Exemple : 'Les produits resteront la propriété du Vendeur jusqu'au complet paiement de leur prix. L'Acheteur s'interdit d'accorder à un tiers une sûreté quelconque sur ces produits, de les transformer, de les revendre ou de les incorporer à d'autres biens avant leur parfait paiement sans l'autorisation préalable écrite du Vendeur'. Dans l'hypothèse où le Vendeur autorisait la revente des produits non encore intégralement payés, l'Acheteur s'engage à communiquer au Vendeur le nom et adresse du sous-acquéreur ainsi que le montant du prix de revente et les modalités de règlement'.

7. Propriété industrielle

Il est interdit de vendre les Produits et notamment ceux protégés par des droits de propriété industrielle, en dehors du pays où ils ont été livrés ou pour l'exportation. La protection de ses brevets et marques est essentielle à l'export.

8. Responsabilité

La clause limitative de responsabilité :

Elle permet de limiter le montant des dommages-intérêts qui pourraient être réclamés en cas de manquement de la part du Vendeur à l'un de ses engagements. Cela peut être aussi l'occasion pour le Vendeur de préciser l'étendue de ses obligations contractuelles à l'égard de son client.

Exemple : 'notre responsabilité ne peut être recherchée pour un dommage, quel qu'il soit, relevant d'un usage anormal de nos Produits'

La force majeure :

Il est préférable de rappeler qu'en cas de force majeure (événement extérieur, imprévisible et irrésistible), le Vendeur sera libéré de toute obligation envers l'Acheteur. On peut même prendre le soin de définir certains cas de force majeure en dressant une liste dont on spécifiera qu'elle n'est pas limitative.

Exemple : 'Les délais contractuels peuvent être prolongés pour toute cause ayant placé le Vendeur dans l'impossibilité de remplir ses obligations, en particulier en cas de Force Majeure. Au sens des présentes CGV, Force Majeure désigne un événement dont le Vendeur ne peut raisonnablement avoir la maîtrise et ce compris notamment une grève, un embargo, un accident d'outillage, une émeute, une guerre, une catastrophe naturelle, un incendie, etc. ou d'événements assimilables tels qu'intempéries, difficultés d'approvisionnement, arrêt accidentel de production, évolution imprévisible du marché, etc. De convention expresse, un événement de force majeure ne saurait en aucune circonstance faire obstacle au paiement à bonne date du prix convenu.'

9. Garantie

Le vendeur est tenu envers l'acheteur de deux garanties impératives :

La garantie légale de conformité :

En cas de défaut de conformité, l'acheteur peut choisir entre la réparation et le remplacement du bien sans frais dans un délai de 2 ans à compter du jour de la remise du bien.

La garantie légale des vices cachés :

Cette garantie est due si le défaut affectant la marchandise est grave ou rédhibitoire, caché et antérieur à la vente. L'acheteur doit intenter son action dans un délai de 2 ans à compter de la découverte du vice. Il a le choix entre rendre le bien acheté et se faire rembourser le prix versé ou conserver le bien mais demander une réduction de prix. Il est interdit d'exclure ou de réduire la garantie des vices cachés dans les conditions générales de vente (Article R. 132-1 Code de la consommation).

Exemple : 'Le Vendeur garantit les produits livrés, sous réserve qu'ils soient installés, utilisés et entretenus dans les conditions normales d'utilisation et en accord avec nos préconisations écrites. Le Vendeur remplacera ou réparera les pièces défectueuses en son usine ou tout lieu de sa convenance. Les frais de port sont à la charge de l'Acheteur. Toutes les pièces défectueuses seront expertisées par le Vendeur et ne seront prises en garantie que si elles ont fait l'objet d'une utilisation normale.'

10. Litiges

➔ Déterminer le droit applicable et le tribunal compétent en cas de litige.

Important : la France est signataire de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises, qui a été intégrée purement et simplement au droit français. Le fait de soumettre le contrat au droit français renvoie à cette convention qui est bien différente de la réglementation purement française. La Convention de Vienne s'applique exclusivement en cas de problèmes liés à la formation au contrat de vente et régleme les droits et obligations des parties contractantes. Compte tenu des problèmes posés par le choix du droit applicable, la dite convention permet de choisir un droit neutre. L'application de la convention de Vienne dépend entièrement de la volonté des deux parties. Les entreprises peuvent soit l'exclure totalement, soit l'appliquer partiellement.

*Exemple : « La loi applicable est la loi française, à l'exception de la Convention de Vienne de 1980 ». Ou
« Le présent contrat est régi par la loi française. L'application de la Convention de Vienne sur l'attribution internationale de marchandises est expressément écartée ».
« En cas de litige, seul le Tribunal de Commerce d'xxxxx est compétent, même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs ou d'instance en référé ou de clause attributive contraire ».
« En cas de conflit d'interprétation entre les dispositions des présentes conditions et d'une traduction qui en aurait été faite dans une autre langue, la version française prévaudra ».*

Sources :

Elisabeth POORTHUIS (EEN Auvergne)

Emilie NICOD (EEN Haute-Savoie - enicod@haute-savoie.cci.fr -Tel : 04 50 33 72 05)



L'Europe à la portée de votre entreprise.