



# Les relations commerciales en B to B

# Les relations commerciales en B to B



# Les relations commerciales en B to B



Les conditions générales de ventes ou CGV



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



Transparence des relations d'affaires

Obligatoire dès lors que l'acheteur professionnel en fait la demande.



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



Les conditions de la vente.

Le barème des prix unitaires,

Les réductions de prix

Les conditions de règlement



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les conditions de la vente.

Les clauses de non responsabilité ou limitatives de responsabilité,

Clause pénale,

Clause résolutoire,

Etc.

La clause de réserve de propriété

# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Exemple de clause de réserve de propriété

*Il est convenu que le vendeur reste propriétaire des marchandises vendues tant que l'acquéreur ne lui a pas entièrement réglé le prix prévu dans le présent contrat. Il en résulte qu'en cas de non-paiement, le vendeur pourra exiger à tout moment la restitution desdites marchandises.*

# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Exemple de clause de réserve de propriété

*Il est convenu que le vendeur reste propriétaire des marchandises vendues tant que l'acquéreur ne lui a pas entièrement réglé le prix prévu dans le présent contrat. Il en résulte qu'en cas de non-paiement, le vendeur pourra exiger à tout moment la restitution desdites marchandises.*

# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les réductions de prix



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les réductions de prix

Les remises

Les rabais



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les réductions de prix

Les remises

Les rabais

Les ristournes

Les escomptes



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



## Les réductions de prix



# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les délais de règlement

Délai maximum : 60 jours à compter de la date d'émission de la facture ou à titre dérogatoire, 45 jours fin de mois.

# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les délais de règlement

Si aucun délai n'a été prévu entre les parties .Le délai est de 30 jours à la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de service .

Enfin il existe des délais impératifs pour certains produits dont le non respect est sanctionné pénalement , par exemple pour certains produits alimentaires .

# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### Les délais de règlement

#### Pour lutter contre les retards de paiement :

Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement

Les pénalités de retard

# Les relations commerciales en B to B

## Les CGV



### L'issue de la négociation

Les parties ( fournisseurs et revendeurs ) ont l'obligation d'établir par écrit une convention récapitulative , dite convention unique , qui formalise le résultat de la négociation .



# Les relations commerciales en B to B

## La négociation



### L'issue de la négociation

Les parties ( fournisseurs et revendeurs ) ont l'obligation d'établir par écrit une convention récapitulative , dite convention unique , qui formalise le résultat de la négociation .

La convention n'est pas obligatoire pour l'achat de produits ou services destinés à être transformés par l'acheteur .Ex achat de matières premières.



# Les relations commerciales en B to B

## La négociation



## Les limites à la libre négociation



# Les relations commerciales en B to B

## La négociation



### Les limites à la libre négociation : Le déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties

Exemples de clauses :

- ▶ clauses imposant au fournisseur des pénalités excessives, systématiques et unilatérales ;
- ▶ clauses de retour des produits dégradés par la clientèle ou invendus ;
- ▶ clauses imposant des modalités de règlement abusives et non-réciproques ;
- ▶ clauses prévoyant des modalités asymétriques de révision des tarifs, au bénéfice du distributeur ;
- ▶ clauses visant à l'obtention automatique des meilleures conditions tarifaires et promotionnelles.

Droit Isabelle Baudet

# Les relations commerciales en B to B

## La négociation



### Les limites à la libre négociation

L'obtention d'avantages sans  
contrepartie

# Les relations commerciales en B to B

## La négociation

### Les limites à la libre négociation



# Les relations commerciales en B to B

## La négociation



### Les limites à la libre négociation : L'obtention d'avantages sans contrepartie

Exemples :

- Interdiction des services fictifs
- Interdiction des services sur rémunérés
- Interdiction des réductions reposant sur une globalisation artificielle des chiffres d'affaires
- Interdiction d'obtenir un alignement sur les conditions commerciales obtenues par les autres clients .

Droit Isabelle Baudet

# Les relations commerciales en B to B

## La négociation



### Les limites à la libre négociation

L'obtention de conditions manifestement abusives sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle des relations commerciales

La rupture brutale des relations commerciales établies sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale.

# Les relations commerciales en B to B

En conclusion

