

*Le défaut de paiement peut être annonciateur de dépôt de bilan. Grâce à cette clause, le créancier, alerté, se hâtera de poursuivre un paiement judiciaire fondé sur la déchéance du terme. A défaut, il attendra l'expiration des délais de règlement pour les échéances à venir et pourra se voir opposer la suspension des poursuites dans le cadre des procédures collectives.*

- UNE (OU PLUSIEURS) CLAUSE(S) RESOLUTOIRE(S) POUR NON-RESPECT DE SES OBLIGATIONS PAR L'ACHETEUR, NOTAMMENT CELLES RELATIVES AU RÈGLEMENT.

- UNE CLAUSE PENALE EN CAS D'INEXECUTION

*Son objet est de fixer forfaitairement le montant des dommages et intérêts susceptibles d'être réclamés en justice, mais elle peut, conformément aux dispositions de l'article 1152 du Code Civil, être réduite par le juge.*

- UNE CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE POUR LES VENTES DE MARCHANDISES

*Elle permet de reprendre les marchandises non payées si elles sont identifiables, non transformées ni incorporées dans un ensemble et, encore entre les mains de l'acheteur initial.*

- UNE CLAUSE ATTRIBUTIVE DE JURIDICTION

*Parfaitement valable entre commerçants, elle détermine le tribunal territorialement compétent pour connaître du litige.*

- Enfin, il peut être utile de prévoir des stipulations concernant l'octroi préalable de garanties particulières (cautions, avals, etc...) en cas de difficultés pressenties liées notamment à la solvabilité future du client.

*Ces dispositions ont pour objet ou pour effet d'opposer un refus de vente justifié sans engager la responsabilité civile du vendeur au titre des dispositions de l'article 36-2 de l'ordonnance du 1er décembre 1986.*

*Il est nécessaire d'être extrêmement précis et vigilant sur le contenu de ces diverses clauses.*

*Il ne faut pas oublier que les dispositions du Code de la Consommation peuvent s'appliquer dans les rapports entre professionnels (ayant des activités différentes) et que, dans ces conditions, certaines clauses pourraient être qualifiées de clauses abusives qui, comme telles, pourraient être annulées.*

*L'avocat vous conseille et vous défend.*

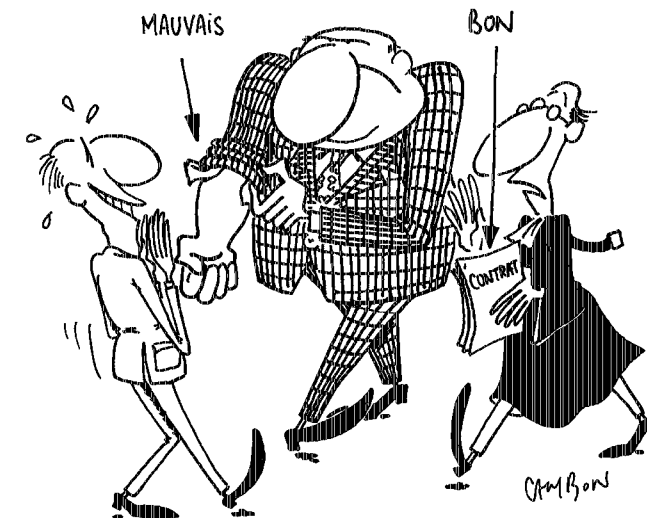
CONFÉRENCE  
DES BATONNIERS

# 6

## ORDRE DES AVOCATS

### La prévention des impayés par des documents efficaces

LES OUTILS DE PREVENTION DES IMPAYES



# 6

## La prévention des impayés par des documents efficaces

Le risque client est trop souvent vécu par les entreprises comme une fatalité, ce qui ne doit plus être.

Ce risque peut être réduit si l'entreprise adopte un comportement préventif :

- Avant de conclure un contrat, l'entreprise doit s'entourer de renseignements sur la solvabilité de son client (forme juridique, composition de son patrimoine, niveau d'endettement, coordonnées bancaires, etc.) en s'adressant au tribunal de commerce et en sollicitant les extraits KBIS ou les bilans.

- Mais elle doit également :

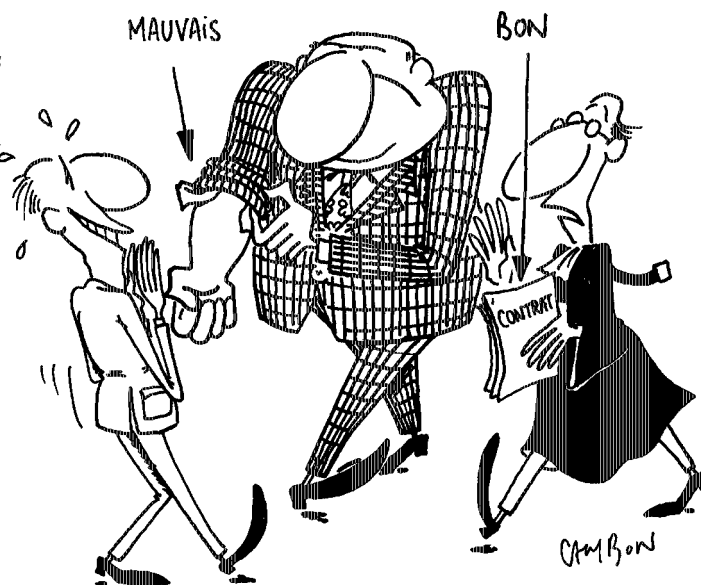
- Veiller à formaliser les engagements du client au moyen d'une chaîne de documents commerciaux (bons de commande, bons de livraison, ou tout document justifiant de l'existence, du montant de la commande et de la livraison) ;

- Se protéger contractuellement contre les risques d'impayés par des conditions générales de vente, ainsi que des conditions tarifaires comportant des clauses de nature à sauvegarder ses intérêts.

### L'efficacité des documents commerciaux par leur contenu et leur présentation

Cette efficacité résulte de la présentation matérielle des conditions générales de vente, de leur contenu et plus précisément de certaines dispositions ayant pour objet ou pour effet la prévention des impayés.

### LES OUTILS DE PREVENTION DES IMPAYES



### A - L'efficacité par la présentation matérielle des documents

- Il faut que le document d'envoi comporte un renvoi exprès aux conditions générales de vente qui seront imprimées au verso du document ou jointes en annexe.

Il convient donc absolument d'indiquer de manière lisible au recto de l'imprimé que la commande sera exécutée conformément aux conditions générales de vente jointes en annexe ou imprimées au verso.

Si tel n'était pas le cas, les conditions générales perdraient toute leur efficacité.

Cette indication devra impérativement figurer en caractères bien apparents et au-dessus de la signature de l'acheteur.

Ce renvoi devra également rappeler, le cas échéant, l'existence au verso d'une clause de réserve de propriété ou d'une clause attributive de juridiction.

- Les conditions générales de vente doivent également satisfaire à une obligation de clarté, de précision et de lisibilité.

Il est capital de les faire imprimer en caractères très lisibles et de dimension qui en permette une lecture rapide et aisée.

- Enfin, il est indispensable que les dispositions des conditions générales de vente qui dérogent au droit commun ainsi que tous les mots importants apparaissent en caractères gras ou soient situés à une place particulière dans leur ordonnancement pour attirer l'attention du lecteur sur leur portée.

### B - L'efficacité par le contenu

Il ne peut être développé l'ensemble des clauses et dispositions apparaissant dans des documents commerciaux, conditions générales de vente et autres, mais les points suivants nous paraissent devoir être mis en exergue.

#### • UNE CLAUSE CONTRACTUELLE D'INTERETS

A défaut, seul l'intérêt légal pourra être exigé et uniquement à compter d'une mise en demeure ou d'une assignation en justice.

En complément, il convient toutefois de souligner les dispositions de l'article 133 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 qui prévoit une pénalité égale à une fois et demie le taux de l'intérêt légal en cas de non respect de la date de règlement figurant sur la facture ou dans les conditions générales de vente.

L'insertion de cette clause est indispensable dans les nouvelles conditions générales de vente sous peine de sanctions pénales.

#### • UNE CLAUSE DE DECHEANCE DU TERME

En cas de non-paiement d'une seule des échéances convenues, la totalité de la créance peut devenir exigible.