

CONDITIONS GENERALES DE VENTE (CVG) : REDACTION ET MODELE

En l'absence de contrat de vente rédigé, ce qui est le cas le plus fréquent pour la plupart des exportateurs, les conditions générales de vente sont là pour fixer les règles que vous entendez voir appliquer à l'opération. La plupart des entreprises en disposent effectivement, mais elles sont souvent imprimées en gris sur fond gris au dos de la facture pro forma, pas toujours adaptées aux particularités des ventes export, et trop rarement relues et remises en cause. Si c'est votre cas, vous aurez bien du mal à les faire reconnaître par les tribunaux en cas de litige.

L'utilité des Conditions Générales de Vente CGV

Dans de nombreux cas, l'accord que vous aurez passé avec votre acheteur étranger à la suite de négociations ne se traduira pas par un « contrat de vente » énumérant tout le contenu de l'accord, et signé par les deux parties.

Pourtant, si vous souhaitez mettre à profit la liberté que vous confère le principe de l'autonomie de la volonté, et ne pas vous contenter des prescriptions légales d'un droit déterminé, beaucoup de choses doivent être prévues pour organiser l'opération commerciale.

Le plus simple est alors de distinguer dans l'accord les conditions particulières (nature et qualité de la marchandise, quantité, prix, délais, etc.) qui seront précisées pour chaque opération, et les conditions générales, fixant le cadre juridique (formation de l'accord, force majeure, langue du contrat, droit applicable, tribunal compétent, etc.), qui seront proposées par vous, le vendeur, et peu ou pas modifiées en pratique d'une opération à l'autre.

La rédaction des conditions générales de vente

Pour être efficaces, vos [Conditions Générales de Vente CGV](#) doivent être bien adaptées aux spécificités du produit, ce qui réduit l'intérêt des textes types aux prétentions trop larges. Il peut être souhaitable de les adapter aussi à chaque zone export, ne serait-ce qu'en matière de loi applicable, ou de mode de résolution des litiges, sans parler de la langue dans laquelle on les rédige.

Il faut bien veiller en pratique à ce que les conditions générales de vente ne soient pas en contradiction avec les conditions particulières, comme on le voit trop souvent. Ne pas mentionner par exemple dans les CGV que le transport se fera aux risques et périls du destinataire, alors que la vente est réalisée avec un [Incoterm tel DAT, DAP ou DDP](#). Il importe de savoir toutefois que, dans un tel cas, ce sont les conditions particulières – ici, les dispositions prévues pour l'Incoterm – qui s'appliqueraient.

Cadre juridique

Il est fréquent que l'échange de correspondance (offre, commande, confirmation de commande) s'accompagne d'un échange, plus ou moins voulu et maîtrisé, de conditions générales. Conditions générales de vente figurant au dos des documents que vous mettez, ou les accompagnant, et conditions générales d'achat portées sur la commande du client.

Que se passe-t-il alors, en termes de formation et de contenu du contrat, devant les probables contradictions entre ces documents ?

La solution varie d'un système juridique à l'autre. En droit français, avec des nuances, s'exerce la théorie du consensus : les clauses acceptées par les deux parties forment l'accord, les clauses contradictoires s'annulent et ce sont les dispositions du droit supplétif qui s'appliquent, comme pour les dispositions non prévues.

Dans les droits de *common law* en revanche, on applique plutôt la théorie de la contre-offre : les conditions générales d'achat du client sont considérées comme un rejet des conditions générales de vente initialement proposées par vous. Elles constituent une contre-offre, que vous pouvez accepter, mais que vous êtes supposé avoir refusé si vous expédiez de nouveau votre propretex. En l'absence d'accord, le contrat n'est alors pas formé.

La convention de Vienne reprend pour l'essentiel la théorie du consensus, mais considère toutefois que si les additions, limitations ou modifications présentent un caractère « substantiel », elles constituent une contre-offre. Il apparaît clairement que le pouvoir d'appréciation du juge sera déterminant en l'espèce.



Pour obtenir le modèle de Conditions Générales de Vente cliquez ici :

[CONDITIONS GENERALES DE VENTE \(CGV\)](#)

MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack All Contracts in English**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack Todos los Contratos en Español**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- **Pack Alle Verträge in Deutsch**

Acheter online

www.globalnegotiator.com/fr

info@globalnegotiator.com



GLOBALNEGOTIATOR
International Documents

www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux