

# Assurez-vous de l'opposabilité de vos conditions générales de vente à vos clients !

L'objet des conditions générales de vente (CGV) est de fixer le cadre contractuel général qui régit l'ensemble des relations entre un professionnel et son client.

Deux conditions cumulatives sont ainsi nécessaires à l'opposabilité des CGV au cocontractant :

- il doit avoir été en mesure de prendre connaissance des CGV ;
- il doit avoir apporté son consentement.

Ainsi, comment prouver que les CGV ont bien été adressées à votre client et que ce dernier y a volontairement adhéré ?

## Principe

L'article 1119 du Code civil, pose le principe général selon lequel les conditions générales invoquées par une partie n'ont d'effet à l'égard de l'autre que si elles ont été portées à la connaissance de celle-ci et qu'elle les a acceptées.

Les CGV ne sont donc opposables au client qu'à la seule condition qu'elles aient été connues, ou transmises préalablement, ou au moment de la conclusion du contrat lui-même (elles ne trouveront pas application si elles ont été connues postérieurement à la commande).



## Opposabilité des CGV aux consommateurs pour les contrats en ligne.

Le fait de ne rendre accessible au consommateur les CGV que par un hyperlien et une case à cocher sur un site internet n'est pas suffisant!

Pour que les CGV en ligne soient opposables à un consommateur, il faut communiquer au client les CGV sur un support durable comme un courrier électronique ou un format PDF, de sorte qu'il ne puisse plus être modifié unilatéralement par votre entreprise.

Ainsi, il est conseillé d'intégrer les CGV dans l'email de confirmation de commande, afin que l'e-consommateur puisse soit les imprimer soit en stocker un exemplaire sous forme de « version durable » avec la mention de la date et d'un numéro de version des CGV.

## Conseils pratique

### Vos clients sont des professionnels (contrats B to B)

L'article L441-6 du Code de commerce prévoit une obligation de communication des conditions générales de vente à tout cocontractant qui en fait la demande et précise que cette communication peut s'effectuer par tout moyen dès lors qu'il constitue un support durable.

La connaissance et l'acceptation des CGV peut donc résulter de la signature d'un devis, d'un bon de commande ou du contrat au dos duquel figurent les CGV .

Le devis, contrat ou le bon de commande doit également, pour renforcer son application, faire mention de ces conditions générales avec, par exemple, la formule « **contrat conclu en application des conditions générales figurant en annexe et acceptées par le client** ».

En revanche, il n'est pas possible dans le cadre de relations d'affaires établies, d'opposer à son client les CGV dont il a pris connaissance lors de précédentes commandes.

### Vos clients sont des consommateurs : (contrats B to C)

La jurisprudence française considère que des CGV ne sont pas opposables au consommateur lorsque ce dernier ne les a ni signées, ni paraphées.

Il est donc important de faire signer vos conditions générales de vente lorsque vos clients sont des consommateurs.