

CGV (Conditions générales de vente) :

Les entreprises doivent tenir compte de ceci

Dans les conditions générales de ventes (en abrégé CGV), vous expliquez à vos clients les conditions pour faire affaire avec votre entreprise. Mais tous les désirs de l'entreprise ne doivent pas y figurer, car les CGV répondent à des exigences claires.

Selon le Code civil, les CGV s'appliquent à plusieurs contrats. Cependant, on ne sait pas exactement ce que signifie réellement « plusieurs » dans ce contexte. Le fait est cependant que lors de chaque achat ou vente, que ce soit dans un magasin physique ou dans une boutique en ligne, on attire l'attention sur les initiales. Alors la question se pose : les CGV, qu'est-ce que c'est ? Quand avez-vous besoin des CGV ? À quelle formulation devez-vous faire attention ? Et quelles lignes directrices s'appliquent lors de la présentation des conditions générales ? Nous avons compilé pour vous tous les faits importants dans cet article.

Définition : Que signifient CGV ?

L'abréviation ne signifie rien d'autre que les conditions générales d'un contrat. Selon la définition du Code Civil, elles désignent des conditions contractuelles préformulées. Cette partie du contrat est destinée à empêcher toute utilisation abusive.

Exigences légales

Les entreprises ne sont pas obligées d'élaborer des conditions générales individuelles. Toutefois, si vous décidez de le faire, la prise en compte est clairement réglementée aux articles 305 a, 305 b et 305 c BGB (Code civil). Il peut être toutefois avantageux de mettre au point des conditions générales adaptées à votre entreprise :

- Tous vos contrats sont réglementés de manière uniforme.
- En cas de problème, vous êtes légalement en sécurité.
- Toutes les conditions cadres telles que les possibilités de paiement, l'annulation, etc. sont très clairement définies.

Toutefois, il convient de noter que l'article 305 b du Code civil allemand stipule que les accords contractuels individuels prévalent toujours sur les conditions générales.

Signification et objet des conditions générales de vente

En principe, les conditions générales vous aident à conclure plus rapidement des contrats de vente. Ils normalisent les processus commerciaux entre deux partenaires contractuels et garantissent une réglementation complète à laquelle les deux parties doivent adhérer. On minimise le risque tant pour l'entreprise que pour le client tout en augmentant la sécurité juridique.

Contenu et structure des CGV

Il existe des règles claires pour la formulation des conditions générales de même que certaines limites à la liberté de l'entreprise. Si vous rédigez les CGV ou les faites rédiger par un expert, voici les spécifications les plus importantes :

1. Les conditions générales doivent être clairement compréhensibles (exigence de transparence). Les éventuelles ambiguïtés sont toujours à la charge de l'utilisateur des conditions générales. En cas de litige, elles interviennent donc au détriment de l'entreprise.
2. Les termes et conditions ne doivent pas être ambigus. Si une clause peut être interprétée de différentes manières, l'interprétation la plus favorable au client s'applique. En cas de doute, la clause est nulle dans son ensemble et est remplacée par la réglementation légale.
3. Les CGV ne doivent pas surprendre le partenaire contractuel. La clause ne doit pas s'écarter des réglementations auxquelles un groupe de clients moyen peut s'attendre dans les « initiales ». Votre client doit pouvoir être sûr que ses obligations contractuelles se situent dans les limites auxquelles il s'attend normalement.
4. Les CVG ne doivent pas léser indûment le partenaire contractuel. C'est le cas si les conditions générales s'écartent de manière déraisonnable des réglementations communes qui visent en réalité à protéger le partenaire contractuel.

Attention : En outre, une prudence particulière s'impose à l'égard des conditions générales lorsqu'un contrat est conclu entre sociétés et consommateurs. Dans ce cas, les consommateurs bénéficient régulièrement d'une protection accrue.