



## RENCONTRE AVOCATS-ENTREPRISES

### Les Rendez-vous de l'entreprise et du barreau de Blois, ou comment se prémunir des impayés et des contentieux avec les clients ou les fournisseurs

La question des impayés, et plus particulièrement leur prévention était le thème des 6<sup>e</sup> Rendez-vous de l'entreprise et du barreau de Blois, organisé le jeudi 7 novembre dernier, à la Maison des entreprises, avec le concours de la CCI de Loir-et-Cher. Comme les années précédentes le thème a été abordé de façon concrète avec les interventions des professionnels et le témoignage de chefs d'entreprises. Une quarantaine de responsables et chefs d'entreprises ont assistés à cette rencontre.

Maître François Jaek a introduit le débat en abordant le domaine des documents contractuels destinés à sécuriser la relation avec le client ou le fournisseur : devis, bon de commande, lettre de mission, conditions générales de vente (CGV). Il est revenu à la base de la réclamation du créancier : prouver au juge que l'on est bien créancier.

Pour Maître Jaek, il existe 5 modes de

preuve (articles 1363 et s. du Code de procédure civile) : la preuve par écrit (authentique, sous seing privé, les registres professionnels, copies, actes reconnaissifs), la preuve par témoins (peu fiable), la preuve par présomption judiciaire (à l'appréciation du juge), l'aveu (à l'appréciation du juge) et le serment (à l'appréciation du juge).

#### Distinguer les divers cas

« Si entre commerçants la preuve est libre, contre des non commerçants la preuve doit se faire le plus souvent par écrit, soit par ce qu'elle est obligatoire, par exemple lorsque l'intérêt du litige est supérieur à 1 500 €, soit parce que de part sa nature, lorsque le débiteur est légalement protégé, la loi met à la charge du professionnel - sous des sanctions draconiennes - le strict respect d'obligations d'informations précontractuelles et d'un formalisme très envahissant... ». Pour lui, la question essentielle est donc de déterminer le type de client. « Un commerçant, un consommateur, ou un non professionnel, cette question préalable conditionne directement la définition du régime applicable au contrat et le degré de formalisme qu'il faudra respecter ».

Pour terminer, Maître Jaek a abordé les cas particuliers de certains types de contrats : le contrat conclu hors établissement et la réglementation du démarchage à domicile, ainsi que le paiement échelonné en plus



Maître François Jaek, Maître Alain Chaumier et Maître Nathalie Vaillant.

de 3 mois qui bascule en crédit à la consommation.

Pour ces contrats, les sanctions édictées pour protéger le consommateur sont extrêmement nombreuses et

sévères avec 52 articles (titre IV du Code de la Consommation). L'une des plus sévères est celle édictée par l'article L 242-4 (Mr Lenoir).

Maître Alain Chaumier a, en ce qui le concerne, abordé le régime de droit commun des conditions générales de vente et notamment la détermination de l'objet du contrat, du prix, des conditions de règlement, du lieu d'exécution, des délais de livraison, de la durée du contrat et des cas de résolution dudit contrat.

La troisième intervention par Nathalie Vaillant portait sur la spécificité des

conditions générales de vente pour les clients consommateurs (lire l'article page 14 de ce numéro).

Maître Valérie Guele a évoqué les spécificités des CGV pour les clients

professionnels.

La vérification de la solvabilité du client professionnel : info greffe mais avec confidentialité des comptes limité, le champ d'application des CGV, les clauses spécifiques (délais de paiement, moyens de paiement, responsabilité et garantie, droit de propriété intellectuelle, imprévision, exécution forcée en nature...), les clauses interdites au regard du droit de la concurrence (obtention d'un avantage sans contrepartie, soumission ou tentative de soumission à un déséquilibre significatif...), et enfin les

garanties pouvant être prises à l'encontre d'un professionnel (clause de réserve de propriété caution, nantissement, hypothèque).

En dernier lieu avec l'intervention de

Bruno Queste de la société Adelys, maître Marie Queste a abordé le thème des impayés et les procédures d'exécution : injonction de payer, référé-provision ou pour faire valoir un privilège ou une garantie en cas de procédure collective du client ou du fournisseur. De même, elle a abordé la mise en œuvre de la clause de réserve de propriété en cas de procédure collective : l'action en revendication.

F.P.

