

Guide complet

Sécuriser ses contrats commerciaux



Les contrats commerciaux sont le fondement des relations d'affaires. Pour les dirigeants d'entreprises, notamment des PME, bien rédiger et sécuriser leurs contrats est essentiel pour garantir la pérennité de leurs activités et minimiser les risques juridiques. Ce guide a pour objectif de vous offrir un ensemble de conseils pratiques, détaillés et conformes au droit français pour mieux sécuriser vos contrats commerciaux, prévenir les conflits et renforcer la fiabilité de vos partenariats commerciaux.

Un contrat commercial mal rédigé ou incomplet expose l'entreprise à des risques de litiges coûteux. En tant que dirigeant, la qualité de vos contrats peut être déterminante pour assurer la stabilité financière, juridique et commerciale de votre entreprise. À travers ce guide, Legal Growth vous fournit des recommandations claires, des exemples pratiques et les étapes à suivre pour garantir des contrats à l'épreuve des mauvaises surprises.

Sommaire

1. Qu'est-ce qu'un contrat commercial ?
2. L'importance d'une rédaction claire et précise
3. Les clauses essentielles
4. Rédaction : erreurs fréquentes
5. Les clauses pour vous protéger
6. Obligations des parties
7. Modalités de paiement et pénalités
8. Résolution des litiges
9. Garanties et responsabilités
10. S'adapter au numérique
11. Gérer les relations internationales
12. De la signature à la fin du contrat.

Qu'est-ce qu'un **contrat commercial ?**

Un contrat commercial est un **accord juridiquement contraignant** entre deux ou plusieurs parties, visant à formaliser une transaction commerciale ou un partenariat. Il peut couvrir une large gamme d'accords : vente de biens, fourniture de services, partenariats, distribution, etc.

Le contrat commercial est principalement soumis aux règles du Code civil et du Code de commerce. Il ne faut pas non plus négliger la jurisprudence, qui apporte des précisions très utiles – voire propose des solutions parfois suprenantes.

Exemples de **contrats commerciaux**

- ➡ Contrat de vente de biens
- ➡ Contrat de fourniture de services
- ➡ Contrat de distribution
- ➡ Contrat de franchise
- ➡ Contrat de sous-traitance
- ➡ Contrat de partenariat

Pour chaque type de contrat, il existe des spécificités à prendre en compte. Assurez-vous toujours de bien comprendre la nature de l'accord avant de commencer la rédaction.

L'importance d'une **rédaction claire et précise**

La rédaction d'un contrat doit toujours être claire, précise et compréhensible. Un contrat ambigu ou mal rédigé peut entraîner des interprétations divergentes et des conflits potentiels. Chaque terme et chaque clause doit refléter l'intention réelle des parties.

- ➡ Utilisez des formulations précises, évitez le jargon juridique excessif et assurez-vous que chaque partie comprend le contenu du contrat.
- ➡ Définissez les termes clés du contrat, surtout s'ils peuvent prêter à confusion (ex. : "marchandises", "service", "livraison").
- ➡ Exhaustivité : Couvrez tous les aspects de l'accord : obligations des parties, paiements, délais, résolution des conflits.

Les clauses essentielles

Un contrat commercial efficace doit contenir plusieurs éléments essentiels pour garantir sa validité et sa bonne exécution. Voici les clauses principales à inclure dans vos contrats. Elles sont à adapter en fonction du contexte et de la partie contractante.

➡ Identification des parties :

Mentionnez précisément l'identité de chaque partie contractante (nom, siège social, forme juridique, etc.).

Vérifiez toujours l'identité juridique des parties pour éviter de conclure un contrat avec une entité non valide ou inexistante.

➡Objet du contrat :

Décrivez l'objet de l'accord. Quel service ou produit est fourni ? Quels sont les engagements des parties ?

Exemple : Dans un contrat de vente, l'objet peut être la fourniture d'un certain nombre de biens à une date définie.

➡Durée et renouvellement :

Précisez la durée du contrat (à durée déterminée ou indéterminée) et les conditions de renouvellement automatique ou non.

Si le contrat est à durée déterminée, mentionnez les modalités de reconduction ou de résiliation anticipée.

➡Conditions financières :

Mentionnez le prix, les modalités de paiement (échancier, acompte, etc.) et les pénalités en cas de retard de paiement.

➡ **Clauses de révision :**

Permet d'ajuster certaines conditions du contrat en fonction des évolutions économiques, des besoins des parties ou de la législation.

Une clause de révision peut par exemple prévoir un ajustement automatique des prix en fonction de l'inflation.

Conclusion :

Quelles que soient les clauses envisagées, assurez-vous toujours de leur validité. N'oubliez pas qu'il existe un principe de bonne foi et que, par conséquent, vous ne pouvez pas prévoir de clauses excessivement en votre faveur (ex. pénalités trop importantes).

D'autres clauses, telles que les clauses limitatives de responsabilité, de résiliation anticipée ou de résolution des litiges, sont bien souvent souhaitables dans vos contrats afin d'assurer votre protection.

Rédaction :

4

erreurs fréquentes

Certaines erreurs peuvent gravement compromettre la validité et l'efficacité d'un contrat commercial. Voici les erreurs les plus courantes à éviter :

➡ **Manque de précision dans la description de l'objet :**

Un objet mal défini peut entraîner des malentendus.

Soyez exhaustif dans la description des prestations et des obligations de chaque partie.

➡ **Omission des délais :**

Ne pas préciser les délais peut rendre difficile la gestion des attentes.

Indiquez clairement les délais de livraison, d'exécution ou de paiement.

➡ Absence de clause de résolution de litiges :

En cas de conflit, cela peut compliquer et prolonger la résolution.

Incluez une clause d'arbitrage ou de médiation.

➡ Négliger les clauses pénales

Sans elles, vous pouvez avoir du mal à obtenir des dédommagements en cas de manquement de l'autre partie.

Prévoyez des pénalités de retard ou de non-respect des obligations.

Conclusion :

Chaque erreur, chaque oubli peut vous coûter cher. Selon votre industrie, certaines clauses seront plus ou moins importantes. N'hésitez pas à vous faire assister d'un spécialiste.

Des questions ? **Legal Growth est là pour vous.**

Contactez Legal Growth pour obtenir le diagnostic de votre situation. Vous pouvez vous rendre directement sur le site web <https://legalgrowth.fr> pour remplir notre formulaire ou prendre rendez-vous.

Les clauses pour vous protéger

Certaines clauses sont incontournables pour garantir la protection de votre entreprise et limiter les risques liés à l'exécution du contrat.

➡ Clause de confidentialité :

Assurez-vous de protéger les informations sensibles échangées pendant et après la durée du contrat.

N'hésitez pas à inclure des sanctions en cas de violation de la confidentialité.

➡ Clause de non-concurrence :

Empêchez votre partenaire commercial de devenir un concurrent direct après la fin du contrat et/ou de contracter auprès de vos concurrents directs.

Exemple : "L'entreprise X s'engage à ne pas fournir de services similaires à des entreprises concurrentes dans les Hauts-de-France pendant une période de 12 mois après la fin du contrat."

Attention, n'incluez cette clause que si elle a vraiment du sens. Pour être valable, la clause doit être limitée dans le temps et l'espace. En échange de l'exclusivité, la clause de confidentialité sera souvent assortie d'une contrepartie financière.

➡ Clause de force majeure :

Limitez les responsabilités en cas d'événements imprévisibles qui empêchent l'exécution du contrat (catastrophe naturelle, pandémie, etc.). Soyez précis sur les événements qui entrent dans la définition de force majeure afin d'éviter tout conflit par la suite.

➡ Clause limitative de responsabilité :

Réduisez votre exposition à des dommages financiers importants en cas de défaillance contractuelle.

Exemple : "La responsabilité de l'entreprise est limitée au montant total du contrat."

N'hésitez pas à exclure les dommages indirects, c'est-à-dire ceux qui ne sont pas causés directement par l'objet livré, le service rendu, etc.

N'excluez pas totalement votre responsabilité sous peine de rendre la clause invalide !

➡ Clause résolutoire :

Prévoyez les conditions dans lesquelles le contrat peut être résilié de plein droit en cas de manquement grave.

Exemple : "En cas de non-paiement dans un délai de 30 jours après mise en demeure, le contrat sera résilié de plein droit."

Cela vous permet de ne pas continuer à exécuter un contrat pour lequel l'autre partie ne paie pas.

Conclusion :

Il existe de nombreuses clauses protectrices. Il est indispensable de bien les rédiger afin de garantir leur validité.

Les obligations des parties

6

Un contrat commercial doit toujours préciser de manière détaillée les obligations des parties, afin d'éviter toute interprétation erronée.

➔ Obligations du fournisseur ou prestataire :

- Qualité des biens ou services : Définissez les normes de qualité que le fournisseur doit respecter.
- Délai de livraison : Mentionnez clairement les délais d'exécution ou de livraison des biens ou services.

➔ Obligations du client :

- Paiement : Précisez les délais et les modalités de paiement.
- Coopération : Assurez-vous que le client s'engage à fournir toutes les informations nécessaires pour permettre la bonne exécution du contrat.

Modalités de

7

paiement et pénalités

La question des modalités de paiement est centrale dans les contrats commerciaux. Des paiements mal définis ou mal structurés peuvent entraîner des retards, des litiges, voire des impayés, ce qui peut mettre en péril la santé financière de l'entreprise. Voici les bonnes pratiques pour structurer les modalités de paiement et prévenir les retards :

➔Échéancier de paiement :

Il est recommandé de définir un échéancier clair qui détermine quand et comment les paiements doivent être effectués.

Exemple : "Un acompte de 30 % sera payé à la signature du contrat, suivi de paiements échelonnés de 20 % tous les 30 jours, et le solde sera réglé à la réception des marchandises."

➡Méthodes de paiement :

Définissez précisément les méthodes de paiement acceptées (virement bancaire, chèque, carte de crédit, etc.).

Préférez les méthodes sécurisées comme le virement bancaire pour éviter les complications liées aux chèques ou autres moyens moins fiables.

➡Clauses de pénalités pour retard de paiement :

Afin d'inciter l'autre partie à respecter les délais de paiement, prévoyez des pénalités en cas de retard. Cela permet de protéger votre trésorerie et de montrer que vous êtes sérieux dans le suivi financier de votre contrat.

Exemple : "En cas de retard de paiement, des pénalités à hauteur de 1,5 % du montant dû seront appliquées pour chaque jour de retard."

Assurez-vous que ces clauses ne sont pas excessives afin de ne pas les voir remettre en question par un juge.

➡ **Escompte pour paiement anticipé :**

Vous pouvez encourager les paiements anticipés en offrant un escompte (réduction du montant total) pour les clients qui paient avant l'échéance.

Exemple : "Un escompte de 2 % sera appliqué si le paiement est effectué dans un délai de 15 jours à compter de la réception de la facture."

➡ **Garantie de paiement :**

Pour des montants importants ou des clients à risque, il est judicieux de demander des garanties (caution bancaire, lettre de crédit).

Lorsque vous avez des doutes sur la solvabilité d'un client, n'hésitez pas à exiger des garanties avant de livrer des biens ou services.

Conclusion :

Pour assurer votre sécurité, ne laissez rien au hasard.

Des questions ? **Legal Growth est là pour vous.**

Contactez Legal Growth pour obtenir le diagnostic de votre situation. Vous pouvez vous rendre directement sur le site web <https://legalgrowth.fr> pour remplir notre formulaire ou prendre rendez-vous.

Résolution des litiges

Les litiges sont inévitables dans les affaires, mais leur gestion efficace dépend souvent des mécanismes mis en place dans les contrats. Les clauses de médiation et d'arbitrage offrent des alternatives rapides au tribunal, mais, surtout dans le cas de l'arbitrage, peuvent être plus coûteuses.

➔Médiation :

La médiation permet aux parties de résoudre leurs différends de manière amiable avec l'aide d'un médiateur. Ce processus est souvent plus rapide et moins onéreux que le recours aux tribunaux.

Exemple : "En cas de différend, les parties conviennent de recourir à un processus de médiation avant d'envisager tout recours judiciaire."

➡ **Clause d'arbitrage :**

L'arbitrage est une autre solution rapide et confidentielle. Un arbitre indépendant prend une décision qui s'impose aux deux parties.

L'arbitrage peut être particulièrement adapté pour les contrats internationaux, car il permet d'éviter les complexités des juridictions étrangères.

➡ **Clause de juridiction :**

Indiquez clairement quel tribunal sera compétent pour régler les litiges qui ne peuvent être résolus à l'amiable.

Exemple : "En cas de litige, les parties conviennent que le Tribunal de commerce de Paris sera compétent."

➡ Clause de droit applicable :

Si le contrat est avec une entreprise étrangère, précisez la loi applicable.

Pour les contrats internationaux, soyez très attentif au choix de la loi applicable. Une loi étrangère pourrait poser des difficultés d'interprétation ou d'exécution.

Conclusion :

Afin de bien gérer les litiges lorsqu'ils surviennent, il est important de les prévoir dès la conclusion du contrat.

Garanties et responsabilités

9

Pour protéger votre entreprise, il est crucial d'inclure des clauses définissant clairement les garanties fournies et les responsabilités de chaque partie.

➔ Garantie de conformité :

En France, tout vendeur est tenu d'assurer que les biens ou services fournis sont conformes à ce qui a été convenu dans le contrat.

Exemple : "Le fournisseur garantit que les marchandises livrées sont conformes aux spécifications mentionnées dans la commande."

➡Garanties de vices cachés :

La garantie des vices cachés protège l'acheteur contre les défauts qui rendent le bien impropre à l'usage.

Si vous êtes vendeur, vous pouvez limiter la durée de la garantie, tant que cela reste raisonnable et conforme à la loi.

➡Limitation de responsabilité :

Précisez les limites de la responsabilité de votre entreprise en cas de dommages ou de litiges liés à l'exécution du contrat.

Exemple : "La responsabilité de la société X en cas de non-conformité des produits est limitée à la somme totale du contrat."

Attention à ne pas exclure toute responsabilité afin de ne pas risquer l'invalidité de la clause.

➡ **Clauses exonératoires de responsabilité :**

Ces clauses permettent de limiter ou d'exclure la responsabilité en cas d'événements imprévisibles (ex. : catastrophe naturelle).

Exemple : "La société n'est pas responsable des retards ou défaillances dus à des événements de force majeure tels que définis dans le Code civil."

Vous avez aussi la possibilité d'inclure ou d'exclure la révision du contrat pour imprévision rendant l'exécution du contrat extrêmement onéreuse pour l'une des parties.

Conclusion :

Méfiez-vous des clauses trop strictes qui pourraient être sujettes à annulation en cas de litige.

Des questions ? **Legal Growth est là pour vous.**

Contactez Legal Growth pour obtenir le diagnostic de votre situation. Vous pouvez vous rendre directement sur le site web <https://legalgrowth.fr> pour remplir notre formulaire ou prendre rendez-vous.

S'adapter au numérique

L'ère numérique impose des ajustements aux contrats commerciaux, notamment en matière de protection des données et de commerce en ligne. En tant que dirigeant, il est crucial de vous conformer à ces nouvelles obligations pour éviter des sanctions.

➔ Commerce électronique et CGV :

Si vous vendez des biens ou des services en ligne, vos Conditions Générales de Vente (CGV) doivent être adaptées au commerce électronique.

Exemple : Précisez clairement les modalités de rétractation pour les clients particuliers (consommateurs), qui ont un droit de rétractation de 14 jours selon la législation française.

➡Clause de protection des données (RGPD) :

En France, le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) impose des obligations strictes aux entreprises qui collectent et traitent des données personnelles.

Mentionnez comment vous protégez les données de vos clients et partenaires, et incluez une clause expliquant leurs droits en matière de traitement des données. Ces documents doivent être accessible directement depuis votre site internet.

➡Signature électronique :

La signature électronique est désormais couramment utilisée pour valider des contrats à distance. Elle est reconnue juridiquement en France.

Exemple : "Le contrat peut être signé par voie électronique conformément aux dispositions de l'article 1367 du Code civil."

➡ Clause de cybersécurité :

Avec l'augmentation des cyberattaques, il est conseillé de prévoir des clauses précisant les obligations de chaque partie en matière de sécurité informatique. Cette clause est d'autant plus importante lorsque les parties échangent des informations confidentielles.

Exemple : "Chaque partie s'engage à maintenir un niveau de sécurité informatique conforme aux standards du secteur pour protéger les données échangées dans le cadre du contrat."

Conclusion :

Dès lors que vous êtes actif en ligne, certaines obligations légales supplémentaires s'appliquent. Il faut faire apparaître vos conditions générales, politique de confidentialité et mentions légales sur votre site internet pour être en conformité avec la loi (passible d'amende).

relations internationales

Les contrats avec des partenaires internationaux comportent des spécificités. Vous devez prendre en compte plusieurs facteurs, notamment : la langue, la loi applicable, la juridiction compétente et les différences culturelles.

➡ Choix de la loi applicable :

Les contrats internationaux doivent toujours spécifier quelle loi régira le contrat. La loi française est souvent un bon choix pour une entreprise française.

Si vous travaillez avec des partenaires européens, vérifiez aussi si une législation européenne sectorielle s'applique.

Il y a parfois certains traités ou conventions qui viendront s'appliquer d'office, telle que la Convention de Vienne pour la vente internationale de marchandise ou la CMR pour les transports routiers internationaux.

➡Choix de la juridiction compétente :

Outre la loi, il est fortement conseillé de désigner la juridiction compétente en cas de litige dans votre contrat afin d'éviter les surprises. En effet, le fait de désigner une juridiction française ne garantit pas que la loi française sera applicable et vice-versa !

L'application d'une loi étrangère par une juridiction rallonge considérablement les délais de procédure, augmente les frais et n'offre pas de sécurité juridique adéquate.

➡Clause linguistique :

Pour éviter toute confusion, assurez-vous que le contrat est rédigé dans une langue comprise par toutes les parties, ou prévoyez une version bilingue. Pour les versions bilingues, pensez à préciser quelle version prévaut en cas de souci de traduction.

Exemple : "En cas de conflit d'interprétation entre les versions en langue française et anglaise, la version française prévaudra."

➡Logistique et douanes :

Mentionnez clairement les responsabilités liées aux livraisons internationales, notamment en termes de douanes et de logistique.

Précisez qui est responsable des droits de douane ou des taxes locales.

➡Transfert des risques :

Encore plus que dans les contrats nationaux, il est important de préciser quelle partie supporte le risque de déperdition de la chose pendant le transport. En pratique les parties font souvent référence aux INCOTERMS pour régler ce point.

Conclusion :

Selon le pays avec lequel vous contractez, les règles applicables en matière de droit international varient. Il est crucial de consulter un spécialiste.

De la signature à la fin du contrat

12

Les contrats commerciaux doivent être adaptés aux changements de circonstances, et il est essentiel d'intégrer des mécanismes permettant leur modification ou leur résiliation.

➡ Validation du contrat :

Un contrat est valide une fois signé par les parties. Assurez-vous que toutes les formalités légales (mentions obligatoires, signatures, etc.) sont respectées.

Conservez toujours une copie signée du contrat et assurez-vous que chaque partie dispose d'un exemplaire original. En pratique, la plupart des signatures se font de manière dématérialisée à l'heure actuelle.

➡ **Modification du contrat :**

Les conditions d'un contrat peuvent évoluer. Prévoir une clause de modification permet d'anticiper ces ajustements.

Exemple : "Toute modification du présent contrat doit faire l'objet d'un avenant signé par les deux parties."

➡ **Résiliation du contrat :**

Prévoyez des conditions claires pour résilier le contrat, qu'il s'agisse d'un commun accord ou d'un manquement grave de l'une des parties.

Exemple : "Le contrat peut être résilié de plein droit si l'une des parties manque à ses obligations de manière grave et répétée."

Prévoyez aussi le délai de préavis et les modalités de résiliation dans les cas communs.

Exemple : "Le contrat peut être résilié à tout moment par l'une ou l'autre partie par LRAR en respectant un délai de préavis d'un mois."

➡ **Effets de la résiliation :**

Déterminez ce qu'il advient des obligations en cours une fois le contrat résilié, notamment en ce qui concerne les paiements dus.

Exemple : "En cas de résiliation anticipée, toutes les factures en cours devront être payées immédiatement."

Conclusion :

Au plus votre contrat sera précis, au moins vous risquez d'être confronté à une procédure longue en cas de désaccord.

Des questions ? **Legal Growth est là pour vous.**

Contactez Legal Growth pour obtenir le diagnostic de votre situation. Vous pouvez vous rendre directement sur le site web <https://legalgrowth.fr> pour remplir notre formulaire ou prendre rendez-vous.