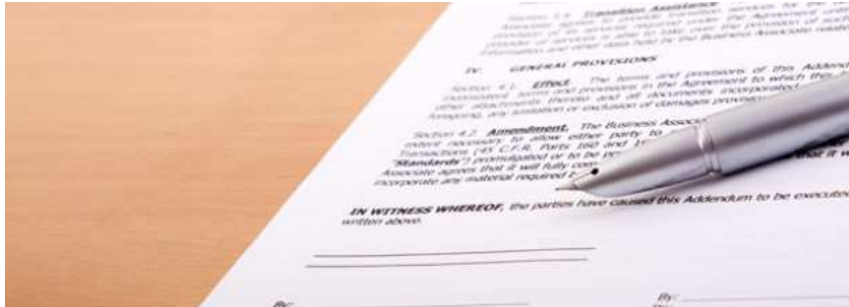


Macronique notariale

Faire un contrat, c'est anticiper son exécution

La pratique des devis acceptés ou des factures permet une conclusion rapide d'un contrat. Elle est aussi un facteur de risques maximaux dans son exécution.



Par Bruno Bédaride, notaire

Si la pratique des devis acceptés ou des factures, permet une conclusion rapide d'un contrat notamment avec un client ou un fournisseur, elle est un facteur de risques maximaux dans son exécution.

Tout contrat portant sur une créance de plus de 1.500 € doit être prouvé par un contrat notarié ou sous seing privé sur support papier ou numérique selon les dispositions du Code civil.

La preuve verbale n'est admise que pour les contrats portant sur une créance inférieure à 1.500 € et pour ceux conclus en B to B (sans égards au montant) mais non en B to C.

On notera, en outre, que les contrats entrant dans le champ du Code de la consommation doivent, en pratique, être conclus par écrit quel que soit leur montant pour ménager la preuve qui incombe au professionnel de l'accomplissement de son devoir d'information et des conditions de vente. En effet, de tels contrats doivent intégrer certaines prescriptions et mentions obligatoires, en particulier, lorsqu'ils sont conclus à distance ou hors établissement.

La rédaction d'un contrat doit être guidée par un impératif de sécurité juridique qui oblige les parties à définir l'objet du contrat (livraison de biens ou prestation de services) mais aussi la nature et l'étendue de leurs obligations, les modalités de livraison et de paiement du prix, ainsi que les garanties d'exécution de celles-ci.

Un contrat bien rédigé doit encadrer les relations contractuelles des parties et sanctionner le défaut d'exécution de leurs obligations. Il contribue ainsi à atténuer les sources de conflit et donc de procédure, dont le coût est toujours très supérieur à l'élaboration d'un contrat efficace et l'exécution judiciaire empreinte d'aléas.

“La pratique des devis ou bons de commande acceptés par les clients, si elle permet la conclusion rapide des contrats, est nécessairement source de conflits et d'impayés, accrue par la mauvaise foi et l'incompréhension des clients”

La pratique des devis ou bons de commande acceptés par les clients, si elle permet la conclusion rapide des contrats, est nécessairement source de conflits et d'impayés, accrue par la mauvaise foi et l'incompréhension des clients.

On rappellera aussi qu'une facture n'est pas un contrat, et que son établissement est non seulement une obligation comptable du Code de commerce, mais aussi une obligation fiscale pour les assujettis à TVA.

Il est regrettable que beaucoup de chefs d'entreprise continuent de penser que l'écrit freine la conclusion des contrats et sous-estime la fréquence et les coûts des contentieux.

Au contraire, il faut bien comprendre que :

- le coût du contentieux et des agences de recouvrement ou sociétés d'assurance-crédit obèrent la marge bénéficiaire dans des proportions très souvent ignorées du chef d'entreprise ;

- les contrats avec les consommateurs sont soumis à des obligations de plus en plus fortes, renforcées avec la loi Hamon du 17 mars 2014, résultat de ce contexte d'ignorance des règles élémentaires du droit du contrat. En plus du ralentissement du processus de conclusion des

contrats, s'ajoutent de nombreuses sanctions civiles et pénales en cas de violation des prescriptions impératives ainsi imposées par le législateur.

Nous verrons dans la prochaine chronique, les différentes formes d'écrits possibles pour la conclusion des contrats, en examinant leur coût d'établissement et les contraintes en matière de conservation et d'exécution.

En savoir plus sur...

[Le contrat écrit, facteur de sécurité juridique pour l'entreprise](#)

Publié le 12/10/2015

Rubriques : Droit & juridique | Prévoyance & Risk-management | Macronique notariale, par Bruno Bédaride