



## Conditions générales de vente entre professionnels abusives ?

-----  
Par Vmt

Bonjour et merci par avance pour les lumières que vous sauriez m'apporter,

Je suis gérant d'une boutique e-commerce (pure player, mon activité se fait à 100% sur le net). Nous travaillons avec une dizaine de distributeurs différents qui chacun distribue des éditeurs de produits différents. Dans le secteur, il est communément pratiqué une remise de 40% sur le prix des produits lors de la vente B2B.

Un éditeur a récemment choisi de s'autodistribuer. Lors de la communication de ses nouvelles CGV, il distingue les boutiques physiques des pure players et propose aux pure player une remise réduite à 23% contre les 40% accordées aux boutiques physiques. Cette pratique est elle autorisée ? Ne s'agit-il pas là d'une clause déloyale ?

De plus ces informations ne sont directement inscrites dans les CGV mais simplement indiquées par mail ? Un distributeur ne se doit-il pas de présenter une barème tarifaire dans ces CGV ?

Merci par avance pour vos éclaircissements,

Bien à vous,

-----  
Par osram

Bonjour,

Il fait ce qu'il veut...rien ne vous oblige à accepter.

Ces CGV par mail n'ont aucune valeur, elles doivent être approuvées par une signature.

Elles doivent être portées à la connaissance du client dès le bon de commande, être acceptées par signature, figurer sur tous les documents, bon de commande, devis, factures...

Des CGV écrites en petits caractères au verso ne sont pas considérées comme acceptées si la signature n'y figure pas.

J'en ai rédigé des quantités pendant mon activité et je mentionnais : "Conditions générales de ventes acceptées par le client" et sa signature.