

Contrat de vente : quelle définition ?

Le **contrat de vente**, dans le cadre des **relations commerciales**, est une convention par laquelle *“l’un s’oblige à livrer une chose, et l’autre à la payer”*.

Il unit **deux professionnels** : une entreprise répond aux besoins d’une autre en lui fournissant un produit nécessaire au bon développement de son entreprise. Un **contrat de vente, par exemple**, peut porter sur une machine de production, ou encore sur des pots de peinture pour préparer de nouveaux locaux. C’est pourquoi on peut parler de **contrat de vente de biens**, en opposition avec le contrat de prestation de service. Ce contrat peut également porter sur des fournitures indispensables. Toutes les commandes passées par un professionnel pour son entreprise, et non pour lui en tant que particulier, font l’objet d’un tel contrat.

Les contrats de vente entre professionnels doivent respecter les mêmes règles élémentaires, que lorsqu’ils sont destinés à un consommateur. Les deux parties doivent donner un **consentement libre et éclairé**.

Chaque professionnel doit également respecter quelques obligations : le vendeur doit faire parvenir la commande à l’acheteur, mais l’acheteur doit impérativement régler les frais en temps et en heure.

Attention : un **contrat de vente** ne doit pas se confondre avec un contrat d’entreprise. En effet, le **contrat d’entreprise** unit également deux professionnels, mais l’un crée un bien spécifique pour l’autre. Il ne s’agit pas d’une vente standard, mais d’une vente personnalisée. Lors d’un contrat d’entreprise, un professionnel doit mettre en œuvre un processus de fabrication différent, en s’adaptant entièrement aux besoins de l’entreprise cliente.

Quelles sont les clauses d’un contrat de vente ?

Dans un **contrat de vente** doivent figurer certaines informations obligatoires, qui permettent d’avertir le client sur les points clés du contrat, comme le règlement des litiges ou le prix des prestations.

Bon à savoir : peuvent également figurer avec les contrats de vente les **conditions générales de vente**, qui informent les parties sur leurs droits et obligations. Il s’agit de conditions plus générales, comme leur nom l’indique, mais qui permettent à l’acheteur de connaître la politique de vente de son cocontractant. Elles ne sont pas toujours insérées avec le contrat qui lie deux professionnels, car les professionnels sont supposés connaître les règles qui régissent leurs ventes et être, de fait, moins vulnérable qu’un consommateur. Cependant, si le professionnel en fait la demande, le vendeur doit obligatoirement les lui transmettre. Si vous êtes le vendeur, pensez également à respecter votre **obligation d’information**.

Les clauses devant apparaître dans un **contrat de vente** sont les suivantes :

- **La clause de prix** : elle permet de fixer le prix de la transaction et peut dépendre des cours du marché, d’une option ou d’un accord posés par l’un des cocontractants. Elle donne également la date à laquelle le paiement sera exigible, s’il se fera en plusieurs mensualités ou non. Entre professionnels, le délai de paiement est généralement de 30 jours, cependant il peut être modifié à la discrétion des cocontractants.
- **La clause pénale** : dans le cas où l’un des cocontractants n’exécute pas ses obligations, il devra payer une certaine somme d’argent, fixée par cette clause.
- **La clause résolutoire** : elle permet de mettre fin au contrat, en cas de non-respect de celui-ci par l’un des professionnels. Avant de solliciter le tribunal, il est nécessaire d’envoyer à son cocontractant une mise en demeure, afin qu’il ait une dernière chance de régulariser sa situation. Si rien ne change, il faudra saisir le tribunal de commerce (et non le tribunal

d'instance, comme c'est le cas lors d'un litige avec un consommateur).

- **La clause compromissoire** : non obligatoire, elle organise l'arbitrage en cas de litige, et évite de recourir directement au tribunal.

À noter : les parties au contrat peuvent faire figurer une clause plutôt qu'une autre, ils sont maîtres de la rédaction du contrat. Le formalisme à respecter s'adapte à la volonté des cocontractants.

Comment rédiger un contrat de vente ?

Le contrat de vente doit faire l'objet d'un formalisme particulier. En effet, pour qu'il soit valide, il est nécessaire de faire apparaître **certaines mentions obligatoires**. Cependant, ce type de contrat liant deux professionnels permet une grande liberté de rédaction.

Ainsi, il est difficile d'établir un véritable **modèle de contrat de vente**, car vous, professionnel, pouvez l'adapter à votre guise, en fonction de l'enjeu du contrat, des suites que vous souhaitez y donner, etc.

- Identification des **parties au contrat** ;
- Description de l'**objet du contrat** : le contrat porte sur une vente, qu'il est nécessaire de qualifier. Quels sont les biens vendus ? En quelle quantité ?
- Précision de la durée du contrat. Est-ce une vente ponctuelle ? Des fournitures seront-elles être envoyées tous les mois ?
- Prévision de l'ensemble des clauses traitées ci-dessus, afin de définir le prix, ainsi que les démarches à suivre en cas de non-respect des obligations.
- Règlement des litiges. Décrivez la manière dont vous souhaitez régler un potentiel litige :
 - en passant par la technique de l'arbitrage ;
 - en proposant une médiation ;
 - en acceptant une conciliation ;
 - en recourant directement au tribunal de commerce.
- N'oubliez pas de dater et de signer votre contrat. Ce contrat fera foi en cas de litige, il est alors nécessaire de respecter ce formalisme.

Vous connaissez désormais les caractéristiques d'un **contrat de vente**.

Il contratto di vendita : come definirlo ?

Il **contratto di vendita**, nell'ambito dei **rapporti commerciali**, è una convenzione per la quale « uno si obbliga a consegnare una cosa e l'altro a pagarla ».

Questo contratto unisce **due professionisti** : una ditta risponde ai bisogni di un'altra mettendo a sua disposizione un prodotto necessario allo sviluppo corretto della propria attività. Un **contratto di vendita** può, ad esempio, riguardare un macchinario o dei barattoli di vernice per la sistemazione di nuovi locali. In quel caso si può parlare di **contratto di vendita di beni** in contrasto al contratto di servizio. Questo contratto può, nello stesso modo, riguardare delle forniture essenziali. Ogni ordine passato da un professionista per la sua impresa, e non in qualità di singolo cittadino, è l'oggetto di un tale contratto.

I contratti di vendita tra professionisti devono rispettare le stesse regole di base tanto quanto quelli previsti a destinazione di un consumatore. Entrambi le parti devono dare il loro proprio **consenso libero e chiaro**.

Ogni professionista deve inoltre rispettare alcuni obblighi cioè significa che il venditore deve inviare l'ordine all'acquirente e in compenso riceverà imperativamente il pagamento dei costi in tempo.

Attenzione : è necessario distinguere il **contratto di vendita** e il contratto di servizi. In effetti, anche se in entrambi i casi, i contratti uniscono due professionisti, nel contratto di servizi, un professionista crea un bene specifico per l'altro. Non si tratta di una vendita ordinaria benché di una vendita personalizzata. Nell'ambito di un contratto di servizi, un professionista deve implementare un processo di produzione diverso che si adatti completamente alle esigenze dell'impresa cliente.

Quali sono le clausole di un contratto di vendita ?

Un **contratto di vendita** deve contenere alcune informazioni obbligatorie che consentono di avvertire il cliente sui punti essenziali del contratto, come la risoluzione delle controversie o il prezzo dei servizi.

Buono a sapersi : le condizioni generali possono anche essere allegate ai contratti di vendita perchè hanno vocazione ad informare le parti dei loro diritti e doveri. Si tratta infatti di condizioni più generali, come lo suggerisce il loro nome, ma che permettono all'acquirente di conoscere la politica di vendita del suo co-contraente. Le condizioni generali di vendita non sono sempre inserite nel contratto redatto dai due professionisti perchè si suppone che conoscano le regole applicate alle vendite, e siano di conseguenza meno vulnerabili di un consumatore. Tuttavia, su richiesta del professionista, il venditore deve trasmettere le condizioni generali e pensare a rispettare il suo obbligo d'informazione riguardo al professionista.

Le clausole che devono comparire nel contratto di vendita sono le seguenti :

- **La clausola del prezzo** : viene utilizzata per impostare il prezzo della transazione e può dipendere dal prezzo del mercato, da un'opzione o da un accordo stipulato da una delle parti contraenti. Questa clausola precisa anche la data in cui il pagamento sarà dovuto o se sarà effettuato in più rate mensili. Tra professionisti, il periodo di pagamento è generalmente di trenta giorni tuttavia può essere modificato a discrezione delle parti contraenti.
- **La clausola penale** : nel caso in cui una delle parti contraenti non adempiesse ai propri obblighi, pagherebbe una certa somma di denaro fissata da questa clausola.
- **La clausola risolutiva** : consente di risolvere il contratto in caso di inadempimento da parte di uno dei professionisti. Prima di sollecitare il tribunale, è necessario inviare al suo cocontraente un'ingiunzione affinché possa avere un'ultima

possibilità di regolarizzare la situazione. In mancanza di soluzione, il professionista adirà il tribunale di commercio e non la Pretura, procedimento riservato per giudicare le controversie con un consumatore.

- **La clausola compromissoria** : non è obbligatoria, organizza l'arbitrato in caso di controversia ed evita di ricorrere direttamente al tribunale.

A notare : le parti al contratto possono decidere di inserire una o l'altra delle clausole poiché controllano la redazione del contratto. Il formalismo da rispettare si adatta a la volontà dei contraenti.

Come redigere un contratto di vendita ?

Il contratto di vendita deve essere l'oggetto di un formalismo particolare. In effetti, è necessario portare **certe menzioni obbligatorie** per rendere valido il contratto. Tuttavia, questo tipo di contratto che lega i due professionisti, permette una grande libertà di redazione.

Vale a dire che è difficile di stabilire un vero **modello di contratto di vendita** perché voi, professionisti, potete adattarlo come vi conviene, in funzione dell'obiettivo del contratto, e a seconda delle conseguenze che ne aspettate.

- Identificazione delle **parti al contratto**
- Descrizione dell'**oggetto del contratto** : il contratto riguarda una vendita che necessita di qualificare. Quali sono i beni venduti ? In quale quantità ?
- Precisione sulla durata del contratto. Riguarda una vendita puntuale ? le forniture saranno inviate ogni mese ?
- Previsione dell'insieme delle clausole trattate qui sopra, al fine di fissare il prezzo così come le procedure da seguire in caso di inadempimento dei obblighi.
- Risolvere le controversie. Dare le modalità da proseguire per risolvere una possibile controversia :
 - o Usando la tecnica del arbitraggio
 - o Proponendo una mediazione
 - o Accettare una conciliazione
 - o Adire direttamente il tribunale di commercio
- Non dimenticare di datare et di firmare il contratto. Questa convenzione sarà referente in caso di controversia è dunque necessario di rispettare il formalismo.

Conoscete ormai le caratteristiche di un **contratto di vendita**.