

Se protéger juridiquement en tant qu'entreprise de la filière matériels du BTP

Location • Vente • Maintenance • SAV

Objectif : anticiper les risques, éviter les impayés, sécuriser les relations commerciales.

Introduction – enjeux du secteur

- Exposition à des risques juridiques et financiers élevés : matériels coûteux, délais de paiement longs, multiplicité d'intervenants.
- Litiges fréquents : impayés, dommages non reconnus, contestations d'état à la restitution, garanties mal cadrées.
- **But : utiliser le droit et le contrat comme outils de gestion pour protéger la trésorerie et la relation client.**

Plan du webinaire

- 1) Relations commerciales et contrats
- 2) Délais de paiement et prévention des impayés
- 3) Gestion des litiges et sécurisation de la preuve
- 4) Garanties et responsabilités

Relations commerciales : base de la sécurité juridique

OPPOSABILITE DES CGV ET CONTRAT PREUVE LIBRE MAIS ATTENTION

Contrat écrit indispensable (C. civ. art. 1101 s.) et exécution de bonne foi (C. civ. art. 1104).

À préciser : objet, identification/état du matériel, durée, entretien, restitution, transport retour, transfert de risques.

Vente : clause de réserve de propriété (C. civ. art. 2367).

Exemples :

- Location : mini-pelle restituée endommagée → sans état initial, réparation difficilement exigible.
- Vente : groupe électrogène revendu avant paiement → récupération possible via réserve de propriété.
- Maintenance : intervention refusée au titre de l'exclusion pour défaut d'entretien prévu au contrat.

Sécuriser les contrats (I) : clauses protectrices essentielles

OUVERTURE DU DOSSIER : solvabilité!?

Acompte obligatoire (20–30 %) avant livraison/mise à disposition ; filtre les mauvais payeurs.

Clause de suspension des prestations en cas d'impayé (C. civ. art. 1219) : interrompre livraison/location sans faute.

Clause de réserve de propriété (C. civ. art. 2367) : propriété transférée après paiement intégral ; utile en cas de procédure collective.

Procédure collective et clause de réserve de propriété avec l'action en revendication : La clause de réserve de propriété joue un rôle de garantie pour le vendeur. En effet cela lui permet de pouvoir exiger du client en redressement ou liquidation judiciaire la restitution de la marchandise restée impayée.

Deux conditions essentielles pour récupérer son bien :

* que ce bien se trouve encore dans l'entreprise qui est en cessation de paiement et

* qu'il ait exercé son action en revendication dans le **délai de trois mois** prévu par l'article L.624-9 du code de commerce.

Exemples : blocage de livraison évitant un impayé ; récupération du matériel lors d'une liquidation.

Sécuriser les contrats (II) : assurance, pénalités, responsabilité

Pénalités de retard : taux BCE + 10 points et indemnité forfaitaire de 40 € (C. com. L441-10, D441-5) ; mention dans CGV/contrat.

Assurance obligatoire (location) : attestation avant remise ; couverture vol, casse, vandalisme, RC.

Responsabilité : le locataire est gardien du matériel pendant la location (C. civ. art. 1728).

Exemples : vol sur chantier non assuré → responsabilité du locataire ; pénalités appliquées et obtenues car prévues et notifiées.

Délais de paiement (I) : cadre légal

Code de commerce L441-10 à L441-16 :

- Prestations de service (location) : 30 jours après émission de facture/exécution.
- Ventes de biens : 60 jours après date de facture.
- 45 jours fin de mois possible si prévu par écrit et non abusif.

A DEF AUT DE MENTION => 30 JOURS

Ou préciser A RECEPTION

Interdictions : dépassement >60 jours, "usages" pour allonger, décalage artificiel de la date de facture.

Exemples : clause à 90 jours nulle et sanctionnable ; accord à 45 jours fin de mois encadré et équilibré.

Délais de paiement (II) : sanctions et leviers

Sanctions : amende jusqu'à 2 M€ (C. com. L441-16) ; intérêts de retard automatiques ; indemnité forfaitaire de 40 € (D441-5).

CLAUSE PENALE ATTENTION!! Dans les CGV + rappel dans la mise en demeure

Leviers : rappeler la loi dans les CGV, exiger acompte/dépôt de garantie, refuser prolongations tant que les échéances antérieures ne sont pas réglées.

Exemples : relance + mise en demeure avec calcul des pénalités → paiement accéléré ; suspension des livraisons = recouvrement sans contentieux.

Prévenir les impayés : leviers contractuels et pratiques

Avant contrat : vérification de solvabilité (Kbis, Infogreffe, assurance-crédit), encours autorisé, acompte/dépôt de garantie.

Pendant la relation : facturation immédiate, suivi quotidien des échéances, relance dès J+1, blocage automatique si impayé.

Exemples : plateforme bloquant la location aux clients en retard → forte baisse des impayés ; dépôt de garantie systématique pour nouveaux clients → exposition limitée.

Gestion des litiges et sécurisation de la preuve

Preuve libre en matière commerciale (C. com. L110-3) mais à constituer : devis/BL signés, états des lieux, photos datées, mails.

Outils : mise en demeure (C. civ. 1344), injonction de payer (CPC 1405–1425), constat d'huissier (ord. 2 nov. 1945 art. 1).

Exemples : constat prouvant bon fonctionnement à la livraison → paiement ordonné ; données GPS prouvant sur-usage → facturation des jours supplémentaires.

Garanties et responsabilités

Ventes : vices cachés (C. civ. 1641), conformité (C. conso L217-3 à L217-20 pour clients consommateurs), limitation possible entre pros (C. civ. 1231-3).

Locations : locataire gardien (C. civ. 1728), obligation d'assurance, éventuelle retenue de garantie.

Exemples : panne due à mauvaise manipulation → garantie exclue ; réclamation à 9 mois sur usage intensif → garantie contractuelle limitée opposable.

Conclusion et échanges

Quatre réflexes clés :

- 1) Formaliser : contrats précis et complets.
- 2) Sécuriser : acompte, réserve de propriété, pénalités, assurance.
- 3) Prouver : états signés, mails, constats.
- 4) Anticiper : connaître et appliquer les délais légaux.

Temps d'échanges et questions.