



Les situations à risque

- Vous êtes créateur d'entreprise et il s'agit de vos premières commandes.
- On vous démarche alors qu'il y a des clients dans votre boutique...
- On vous demande de faire un ou plusieurs chèques qui seront débités ultérieurement.
- On veut vous faire signer en invoquant des règlements ou des lois.
- Vous avez reçu une proposition par courrier, fax, Internet, ... à retourner signée...
- Vous recevez une facture sans vous souvenir d'avoir commandé...



Conseils préventifs

- En amont :**
- Donner des consignes claires au conjoint et/ou collaborateurs sur leur capacité à engager l'entreprise par leur signature.
 - Lire attentivement les documents qui vous parviennent pour éviter de les remplir et les signer sans en connaître l'objet précis.
 - Être attentif aux adresses d'entreprises situées à l'étranger et aux boîtes postales.
- En aval :**
- S'accorder un délai de 48 heures avant de signer.
 - Demander un projet de contrat ou une copie des conditions générales de vente.
 - Demander les références des clients ayant déjà contracté afin d'en interroger certains.
 - Ne pas signer un questionnaire sans vérifier les qualités de l'émetteur.
 - Exiger le numéro d'immatriculation de l'entrepreneur au RCS ou le n° SIREN.

Cette collection est destinée aux entrepreneurs. Ce support a été élaboré sous l'égide de la CRCI Languedoc-Roussillon et avec le concours du service commerce de la CCI de Montpellier.

Prenez contact avec votre CCI :

Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Languedoc-Roussillon
273 avenue de la Pompièrerie
Résidence La Madeste
34901 Montpellier Cedex 2
www.languedocroussillon.cci.fr



CCI BEZIERS SAINE-PONS



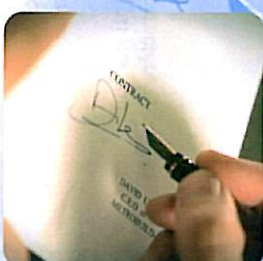
CCI de Montpellier



Comment éviter les procédés déloyaux



Languedoc-Roussillon



Chefs d'entreprises :
PME, commerçants, artisans, associations

Attention !
Votre signature vous engage



e o i l e c t i o n

L'ENTREPRISE AU QUOTIDIEN



Message d'alerte sur la gestion des contentieux contractuels

Les Chambres de Commerce et d'Industrie du Languedoc-Roussillon attirent votre attention sur les démarches à envisager après signature d'un contrat.



Vous avez signé un contrat d'achat, de location de matériel, de prestation de services et vous mesurerez dans les heures qui suivent les risques d'une tromperie sur la nature du bien ou de la prestation que l'on vous a vendus ou des conditions de son exécution.

A qui s'adresser préalablement à toute action :

- A votre Chambre de Commerce et d'Industrie pour vérifier si d'autres entreprises subissent la même atteinte.
- A la Direction Départementale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DDCRF) afin d'engager une enquête et éventuellement saisir le Procureur de la République. Ce dernier pourra déterminer un clas-



Ce qu'il faut savoir



- Un bon de commande signé par vous ou votre délégataire vous engage.
- Vous ne pouvez faire opposition à un chèque, sauf en cas de perte ou de vol ayant fait l'objet d'une déclaration officielle ou d'une procédure collective.
- Vous devez rassembler des documents probants pour envisager une action en justice.

I - Si votre entreprise est assignée

Votre fournisseur vous assigne devant le Tribunal de Commerce (TC) pour refus de paiement.

Les contrats commerciaux incluent une clause de compétence pour le TC : c'est celui de l'entreprise à l'origine de la proposition commerciale.

Votre avocat construira, en défense, des conclusions soit en référé (en cas d'urgence) devant le TC, soit au fond sur des éléments probants pour apprécier les conditions originales (preuves) de votre engagement contractuel. Il s'appuiera sur la législation en matière de contrats commerciaux et sur les jurisprudences. Le juge-



II - Si votre entreprise décide d'assigner

Si vous avez réuni les preuves de la tromperie, votre principal argument portera sur le « vice de consentement » :

- Par erreur sur la qualité substantielle de la chose.
- Par « dol » : à savoir agissement intentionnel visant à tromper le partenaire contractuel par la dissimulation d'informations ou le mensonge afin de l'amener à signer.

Il est impératif de réunir tous les éléments qui seraient susceptibles d'éclairer

le Tribunal de Commerce sur les conditions de la signature !



**Attention !
Votre signature
vous engage**