

Mentions obligatoires sur les documents commerciaux

(devis, factures, documents publicitaires et correspondances)

La commercialisation des produits et des services est réglementée. A cet effet, les apiculteurs ont réalisé des démarches auprès des chambres d'agriculture (CFE) en vue de créer leur entreprise et donc d'obtenir un numéro SIRET.

L'information vers vos acheteurs (potentiels) de produits ou vos demandeurs (potentiels) de prestation de service est également réglementée. Sur vos documents commerciaux (devis, factures, documents publicitaires et correspondances), des mentions doivent impérativement apparaître.

❶ les mentions d'identification

Entreprise individuelle	Société
Dénomination	Raison sociale
Localisation du siège	Localisation du siège social Capital social
Numéro SIREN ou SIRET	Numéro SIREN, suivi de l'acronyme RCS (Registre du commerce et des sociétés et du nom de la ville d'immatriculation

❷ Les précisions indispensables

Il est nécessaire de mentionner la date et le numéro d'émission du devis ou de la facture, la date de chaque prestation, sa dénomination précise, sa quantité, le prix unitaire hors taxe et le taux de TVA.

Les entreprises individuelles, ayant choisi la franchise de base pour le paiement de la TVA, doivent indiquer la mention suivante « TVA non applicable – Article 293B du Code général des impôts ».

❸ Les conditions générales de vente et de prestations de service

Selon les termes de l'article L441-6 du Code de commerce, tout producteur (vente de miel, d'essaim, ...) ou prestataire de services (contrat de pollinisation par exemple) est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour son activité professionnelle. Elles comprennent obligatoirement :

- Les conditions de vente (caractéristiques du produit vendu ou de la prestation fournie, conditions relatives au transfert de propriété, à la logistique, ...)
- Les réductions de prix (rabais, remises, ristournes ou escomptes) ⁽¹⁾ ;

¹ - **Rabais** est une réduction commerciale accordée à la facturation ou après facturation (avoir) du fait d'un défaut de qualité, de la non-conformité du produit ou d'un retard de livraison.

- les conditions de règlement, avec notamment les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement ⁽²⁾.

Les conditions générales de vente constituant le socle unique de la négociation commerciale, tout producteur ou prestataire de service peut convenir avec un acheteur de produits ou demandeur de prestation de service, de conditions particulières de vente qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication.

L'article L442-6 du Code de commerce précise que votre responsabilité est engagée et qu'il est nécessaire de réparer le préjudice causé si vous ne communiquez pas vos conditions générales de vente à tout acheteur de produit ou à tout demandeur de prestation de service qui vous sollicite. Cette communication s'effectue par tout moyen (devis, document publicitaire ou correspondance).

Les professionnels qui ne respectent pas ces prescriptions s'exposent aux sanctions civiles de l'article L 4242-6 du Code de commerce et notamment à une amende civile dont le montant maximal est de deux millions d'euros.

Si ces différentes informations rendues obligatoires par la réglementation, il faut la regarder non pas comme une contrainte supplémentaire mais comme **une protection dans vos transactions commerciales**. Ainsi en faisant signer le devis par le client, celui-ci atteste donc d'avoir pris connaissance de vos conditions générales de vente et les avoir acceptées.

Ristourne est une réduction de prix déterminée après facturation en fonction du volume des ventes réalisée avec l'acheteur.

Remise est une réduction commerciale habituelle ou exceptionnelle, accordée généralement à la facturation, en fonction des quantités achetées et de la nature du client ou dans le cadre d'une opération promotionnelle.

Escompte commerciale est une opération dans laquelle un client paye la facture de son fournisseur comptant au lieu d'attendre l'échéance prévue, en retirant un pourcentage en échanse (le pourcentage retirée est aussi appelé escompte).

² - Dans le cas d'une transaction prévoyant un délai de paiement, la facture doit comporter la formule suivante « *En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L441-6 du Code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 €* ».