

Droit de la vente, du démarchage et statut des commerciaux

Le négociateur engage son entreprise : il doit connaître les règles du contrat de vente, du paiement, de la protection du consommateur et du démarchage, ainsi que les statuts sous lesquels les commerciaux exercent.

Le contrat de vente

La vente est formée par la rencontre d'une offre et d'une acceptation (devis signé, bon de commande) ; le consentement doit être libre et éclairé. Le vendeur doit **délivrer** un bien conforme, **garantir** (garantie légale de conformité de deux ans et garantie des vices cachés pour le consommateur ; garanties contractuelles) et **informer** ; l'acheteur doit payer le prix et prendre livraison.

Document	Contenu
Devis	Identification des parties, date et validité, désignation, quantités, prix HT, TVA, TTC, conditions de paiement et de livraison ; signé, il vaut contrat
Conditions générales de vente (CGV)	Entre professionnels, obligatoires sur demande : conditions de vente, barème des prix et réductions, conditions de règlement, pénalités de retard, indemnité de 40 € (art. L441-1 et L441-10 du Code de commerce)
Facture	Mentions obligatoires ; au format électronique via une plateforme agréée (réception pour toutes les entreprises depuis le 1er septembre 2026, émission pour les PME et micro-entreprises à partir du 1er septembre 2027)
Clauses utiles	Réserve de propriété, acompte, date de livraison, garantie, limitation de responsabilité, médiation

Prix et paiement entre professionnels

Règle	Contenu
Délai de paiement	30 jours après réception par défaut ; 60 jours ou 45 jours fin de mois au plus si le contrat le prévoit
Pénalités de retard	Taux fixé dans les CGV, au minimum trois fois le taux d'intérêt légal ; à défaut, taux de la BCE majoré de 10 points (12,15 % au premier semestre 2026) ; dues sans rappel
Indemnité forfaitaire	40 € par facture impayée à l'échéance, pour frais de recouvrement
Remises, escompte	Annoncés dans les CGV ; la remise réduit la marge, l'escompte récompense le paiement anticipé
Recours	Relance, mise en demeure, injonction de payer ; médiateur des entreprises pour les litiges

La protection du consommateur

Information précontractuelle (caractéristiques, prix TTC, délai de livraison, garanties, droit de rétractation), affichage des prix et **prix de référence** d'une réduction (prix le plus bas des trente jours précédents). Les **contrats hors établissement** (domicile, lieu de travail, stand extérieur) ouvrent un droit de rétractation de quatorze jours et interdisent tout paiement avant sept jours ; les contrats à distance ouvrent la rétractation de quatorze jours ; les petits professionnels (cinq salariés au plus) bénéficient de la rétractation pour un contrat hors établissement sans lien direct avec leur activité. Les **pratiques commerciales déloyales** (trompeuses, agressives) sont interdites et sanctionnées par la DGCCRF ; la médiation de la consommation est proposée en cas de litige.

Le démarchage en 2026

Canal	Particuliers	Professionnels
Téléphone	Consentement préalable obligatoire depuis le 11 août 2026 (exceptions : contrat en cours, presse, relance de devis sous cinq jours ouvrables ; secteurs interdits) ; lundi-vendredi 10 h-13 h et 14 h-20 h, quatre appels par mois ; sanctions jusqu'à 75 000 € et 375 000 €	Autorisé si lié à la fonction ; information et opposition
E-mail, SMS	Consentement préalable (sauf clients pour produits analogues)	Intérêt légitime, lien avec la fonction, désinscription
Courrier	Droit d'opposition	Droit d'opposition
Domicile	Contrat hors établissement : rétractation 14 jours, pas de paiement avant 7 jours, contrat écrit remis	Petits professionnels protégés sous conditions

Les statuts des commerciaux

Statut	Lien avec l'entreprise	Rémunération	Particularités
Salarié commercial (non VRP)	Contrat de travail, subordination, droit du travail	Salaire fixe et variable (primes, commissions)	Statut de droit commun
VRP (voyageur, représentant, placier)	Salarié au statut spécial (art. L7311-1 et suivants du Code du travail) : représentation exclusive ou multicarte, secteur ou clientèle définis	Commissions, minimum garanti pour le VRP exclusif	Indemnité de clientèle à la rupture ; clause de non-concurrence encadrée
Agent commercial	Mandataire indépendant inscrit au registre spécial des agents commerciaux (art. L134-1 et suivants du Code de commerce)	Commissions sur les ventes de son secteur	Préavis et indemnité compensatrice de rupture ; négocie et conclut au nom du mandant
Apporteur d'affaires	Contrat de prestation, sans statut spécifique ; met en relation seulement	Commission à l'affaire conclue	Pas d'indemnité légale ; ne négocie pas au nom de l'entreprise

À retenir

- Devis signé = contrat ; CGV obligatoires entre professionnels sur demande ; facture électronique généralisée en 2026-2027.
- Entre professionnels : 60 jours ou 45 jours fin de mois au plus, pénalités de retard et indemnité de 40 €.
- Consommateur : information, prix de référence, rétractation de quatorze jours hors établissement et à distance, pas de paiement avant sept jours à domicile.
- Démarchage téléphonique des particuliers interdit sans consentement depuis le 11 août 2026 ; VRP, agent commercial et apporteur d'affaires ont des statuts distincts.

Pour aller plus loin :

economie.gouv.fr – CGV entre professionnels : les mentions obligatoires

Service-public – Délais de paiement entre professionnels et pénalités de retard

DGCCRF – Contrats conclus hors établissement et démarchage à domicile (FAQ)

DGCCRF – Démarchage téléphonique interdit sans consentement depuis le 11 août 2026

Légifrance – Code de commerce, les agents commerciaux (art. L134-1 à L134-17)

Légifrance – Code du travail, voyageurs, représentants et placiers (art. L7311-1 à L7313-18)

impots.gouv.fr – Facturation électronique et plateformes agréées