

Achat d'un matériel agricole en cuma : pas de délai de rétractation !

La Cuma, quand elle achète un matériel agricole, est considérée comme un professionnel et non comme un consommateur. En conséquence, elle ne dispose pas d'un délai de 7 jours de réflexion pour éventuellement annuler le bon de commande.

Petite précision utile : lorsqu'un consommateur est démarché à son domicile ou sur son lieu de travail, il bénéficie d'un délai de rétractation de 7 jours (*L.121-20 du code de la consommation*). Uniquement dans ce cadre, c'est-à-dire que si un consommateur achète en magasin, il ne bénéficie pas de cette faculté de rétractation.

Pour être considéré comme consommateur, l'objet du contrat doit être sans rapport avec l'activité professionnelle exercée par acheteur.

Autrement dit :

- *Si la Cuma achète du matériel agricole, son achat est bien réalisé dans le cadre de son activité professionnelle. Elle est considérée comme acheteur professionnel et par conséquent elle ne peut bénéficier de cette faculté.*
- *Si la Cuma achète un ordinateur via un site internet, elle sera considérée comme un consommateur et ainsi pourra bénéficier du délai de rétractation. Si l'achat est effectué en magasin, pas de délai de rétractation possible.*

La Cuma peut négocier des clauses du bon de commande (*qui sont souvent au verso du document*).

La Cuma doit lire attentivement les conditions générales de vente. Attention aux clauses attributives de juridiction, par exemple : il existe certaines clauses prévoyant que les litiges seront portés devant des tribunaux étrangers...

Ces modifications des conditions générales de vente doivent intervenir avant la signature des 2 parties.

Paiement d'un matériel avant livraison : toujours un risque !

Souvent en fin d'année, on repère des Cuma qui achètent des équipements (*automoteurs de récolte notamment*). Pour bénéficier d'escomptes qui peuvent atteindre parfois 10 %, la Cuma se trouve dans la nécessité de payer le matériel, alors qu'il n'est pas encore sur la chaîne de construction à l'usine.

Attention à la qualification des sommes versées. Distinction arrhes ou acompte :

- *Soit les sommes sont des arrhes, dans ce cas la Cuma pourra se rétracter (faculté de dédit réciproque) en perdant les sommes versées. Le vendeur pourra faire de même mais en versant le double de la somme versée.*
- *Soit les sommes sont versées au titre de l'acompte, dans ce cas la Cuma ne peut pas se rétracter en abandonnant la somme versée.*

Les conditions de l'escompte doivent impérativement figurer au recto de la facture.

Il est évident que ces pratiques comportent un risque certain, notamment en cas de faillite du concessionnaire, voire du constructeur.

Pour vous protéger un minimum (*mais pas totalement*), nous vous proposons quelques préconisations.

Bien rédiger son bon de commande

La signature d'un bon de commande n'est pas anodine. Un bon de commande mentionnant le prix, la date de livraison et précisant les caractéristiques de l'objet (*références, marque*) constitue un contrat synallagmatique. Si le prix a été intégralement versé, le vendeur est tenu de livrer le matériel aux conditions prévues. Aussi,

lorsqu'une Cuma achète un matériel neuf auprès d'un concessionnaire, elle doit veiller aux CGI, en cas de faillite de ce dernier, le constructeur sera-t-il tenu de lui livrer le matériel commandé ?

La facturation

L'article L.441-3 du commerce précise que le vendeur est tenu de délivrer la facture dès réalisation de la vente. L'acheteur doit la réclamer.

Les dispositions du code civil définissent la vente comme une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer. Elle est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on a convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée, ni le prix payé (*article 1852 al 1 et 1853*).

Dans le cas d'un paiement anticipé, le vendeur est a priori tenu de délivrer une facture à compter du bon de commande et du paiement du prix.

Par ailleurs, depuis le 01 juillet 2003, la réglementation fiscale impose la délivrance d'une facture pour tous les versements d'acomptes.

Des conseils pratiques

La prise de risque doit être partagée avec l'ensemble des adhérents ou du Conseil d'Administration de la Cuma (*pas seulement par le Président*).

Il faut être intransigeant sur la date de livraison. Si cette dernière n'est pas respectée, envoyer une mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception.

Exiger une facture dès les premiers euros versés. En cas de faillite du concessionnaire, la facture permettra de justifier le montant exact de la créance et d'inscrire la Cuma au rang des créanciers.

N'hésitez pas à consulter la bonne santé financière du concessionnaire sur «infogreffe». En effet, par ce biais vous aurez connaissance de l'ouverture ou non de procédures collectives à l'encontre du concessionnaire (*procédure de sauvegarde, redressement ou liquidation judiciaire*).

Enfin, dans le cadre de financement bancaire, des concessionnaires proposent la signature de contrat qui confirme les engagements des différents acteurs : constructeur, concessionnaire, banque et enfin de l'acheteur. Des conditions sont notamment précisées en cas de non respect des engagements des partenaires. Une alternative qui ne règle pas tout, mais qui apporte un peu de plus de sécurité.

Philippe COUPARD (72) - Sylvie PUJOL (Fncuma)

Février 2011