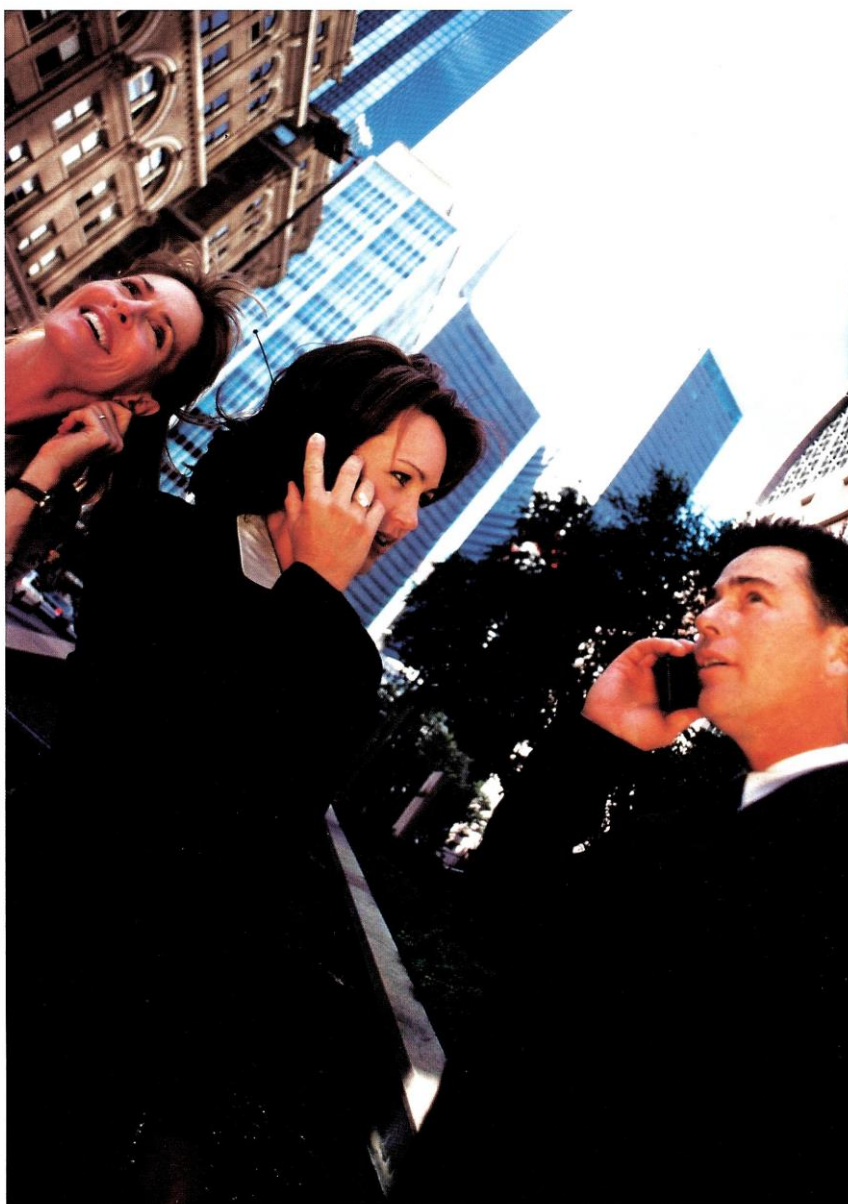


**ACTUALITÉS**

**À LA UNE**

RELATIONS COMMERCIALES

## **QUELS USAGES PROFESSIONNELS POUR LE SECTEUR DE LA PAPETERIE?**



Pour répondre à cette importante question, la **fédération Eben** a publié, après plusieurs mois de travail, un recueil inscrivant noir sur blanc les usages pour chacune des branches où elle est présente, dont celle de la papeterie et de la fourniture de bureau.

**L**a réforme du droit des contrats par l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 a consacré la notion d'usage (voir notre précédent numéro, PNP 409 de janvier, p. 38). Rappelons que le code civil comporte désormais trois articles importants :

- **Article 1163 :**

*« L'obligation a pour objet une prestation présente ou future. Celle-ci doit être possible et déterminée ou déterminable. La prestation est déterminable lorsqu'elle peut être déduite du contrat ou par référence aux usages ou aux relations antérieures des parties, sans qu'un nouvel accord des parties soit nécessaire. »*

- **Article 1166 :**

*« Lorsque la qualité de la prestation n'est pas déterminée ou déterminable en vertu du contrat, le débiteur doit offrir une prestation de qualité conforme aux attentes légitimes des parties en considération de sa nature, des usages et du montant de la contrepartie. »*

- **Article 1194 :**

*« Les contrats obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que leur donnent l'équité, l'usage ou la loi. »*

La fédération Eben a donc souhaité publier un recueil des usages des professionnels de la fourniture de papeterie qu'elle représente. Précision importante : ce document ne se substitue pas au contrat ou aux conditions générales de vente des membres Eben. Par ailleurs, il a été déposé, comme les autres recueils, au greffe du tribunal de commerce de Paris et « *ils seront dès lors opposables à l'ensemble des cocontractants des professionnels membres de la fédération, dès lors que leurs contrats ou conditions d'intervention y font référence* ».

Comme le révèle dans notre interview ci-après Delphine Cuynet, directrice générale de la fédération Eben, les usages dans la papeterie mentionnés dans ce document relèvent du bon sens, voire semblent parfois tellement évidents qu'il pourrait sembler incongru de les inscrire noir sur blanc. Pour autant, en cas de litige commercial, il est parfois utile de rappeler les bases fondamentales du commerce et des us et coutumes d'une profession. Prenons l'exemple de la commande : l'usage veut que « *l'acceptation de la commande ne requière pas de formalisme particulier. Le client peut commander une prestation auprès du membre*

*Eben notamment par mail, par consentement téléphonique, par signature manuscrite ou électronique de l'écrit formalisant la commande, ou verbalement lors d'une réunion* ». De plus, la signature du contrat est « *réputée valoir commande sans que l'émission d'un bon de commande soit nécessaire* », sauf clause contraire au sein du contrat naturellement.

#### **UNE VÉRITABLE NOMENCLATURE**

Ce recueil aborde de multiples points, comme la question des intervenants multiples, celles de la livraison et de la recette avec, à chaque fois, une nomenclature des usages en cours. Parfois, on reste un peu dubitatif devant les exemples énoncés, mais qui traduisent bien les obstacles rencontrés par les revendeurs auprès de certains de leurs clients, comme on peut le constater dans la partie consacrée aux couleurs et nuancier. « *Les fournitures de papeterie peuvent être proposées en différentes couleurs selon le modèle par le membre d'Eben au choix du client. Les couleurs sont désignées génériquement et non par un Pantone précis. Dans l'hypothèse où le client indiquerait dans son bon de commande un terme générique, tel que "gris" ou "jaune", il ne pourra contester à réception des fournitures la nuance de la couleur. Dans cette hypothèse, le changement de matériel et les frais engendrés seront à la charge du client.* »

Il en va de même dans la section « Catalogues et photographies ». Ainsi, le distributeur ne pourra pas être tenu pour responsable « *si des différences étaient constatées par le client entre le produit photographié et le modèle reçu dès lors qu'il s'agit bien de la référence commandée et livrée* ».

Autrement dit, un catalogue est uniquement un document commercial où les articles photographiés n'ont pas une valeur contractuelle. Une évidence mais cela n'a sûrement pas été le cas dans le passé, d'où l'im-

portance de cet usage auprès du greffe du tribunal de commerce de Paris.

Quoi qu'il en soit, la fédération Eben a réalisé là un travail très utile, non seulement pour ses adhérents, mais aussi pour l'ensemble de la profession, un travail dont pourraient s'inspirer d'autres organisations professionnelles. Pour paraphraser Martine Aubry qui avait lancé « *Quand c'est flou, il y a un loup!* », le travail d'Eben a permis de clarifier les relations entre un distributeur et sa clientèle, du moins dans la papeterie et la fourniture de bureau. ●

**F. L.**

**10**

#### **CHAPITRES**

sont abordés par le recueil papeterie d'Eben, dont la révision du prix

**4**

#### **RECUEILS**

ont été publiés au total par la fédération : papeterie, mobilier de bureau, des métiers de l'impression, informatique et télécommunications