

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

F A C U L T E D E D R O I T

C E N T R E D E D R O I T D E S O B L I G A T I O N S

Clauses relatives à la formation du contrat
dans les conditions générales de vente.

par M. VAN RUYMBEKE

Doc. 81/13

UNIVERSITÉ CATH. LOUVAIN

FACULTÉ DE DROIT
BIBLIOTHÈQUE

Deuxième étude réalisée dans le
cadre d'une analyse systématique
de clauses contenues dans des
conditions générales de vente
(voir déjà le doc. 80/8)

CLAUSES RELATIVES A LA FORMATION DU CONTRAT

DANS LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

INTRODUCTION

La lecture d'un échantillon assez vaste de C.G.V. révèle qu'un certain nombre contiennent des clauses relatives à la formation du contrat.

Ces clauses traitent notamment de la validité et de la force obligatoire de l'offre, du moment de la formation du contrat, de la détermination du prix et du rôle des agents et représentants.

Il peut paraître à première vue étonnant d'inscrire, soit au verso, soit au recto d'un bon de commande ou d'une facture, un schéma de formation du contrat ; en effet quelle est l'utilité, et plus encore quelle est la force obligatoire de clauses qui ont un objet qui se situe à un stade pré-contractuel ?

Dans tous les cas, leur analyse est intéressante, voire utile dans la mesure où elles reflètent les usages commerciaux ou demeurent des éléments indicatifs de la volonté des parties.

Ces clauses se justifient pleinement lorsque l'acheteur en a effectivement connaissance avant la formation du contrat :

elles pourraient constituer alors un avant-contrat qui fixerait "la marche à suivre" pour former le contrat. Ces clauses peuvent encore être comparées, sans assimilation cependant aux "lettres d'intention" que l'on retrouve dans la négociation de contrats internationaux : "accords contractuels préparatoires à la conclusion du contrat définitif ... portant soit sur l'aménagement de certains aspects précis de la négociation soit sur la construction progressive du futur contrat" (1).

Tout comme la doctrine traditionnelle n'a guère élaboré le statut juridique de ces lettres d'intention, il n'existe aucune analyse des clauses qui ont pour objet l'élaboration du contrat.

* *
*
*
*

L'objet de cette étude est divisé en quatre parties correspondant aux quatre principaux problèmes traités par les clauses examinées : la phase pré-contractuelle, le moment de la formation du contrat, la détermination du prix et le rôle des agents et représentants.

La méthode employée a consisté à :

- rassembler plus d'une centaine d'exemplaires de conditions générales de vente utilisées et par les particuliers et par les professionnels dans diverses régions de Belgique et dans divers secteurs (2),
- en extraire les conditions générales relatives à la formation des contrats, à les classer et à les analyser.

(1) M. FONTAINE, "Les lettres d'intention" dans les contrats internationaux, DPCI, 1977, p. 103.

(2) Bois, outillage pour machine à bois, cartonnages, matériaux de construction, électro-ménager, cuisines équipées, sanitaire.

Nous n'aborderons pas ici le problème de la force obligatoire des conditions générales de vente, ni celui de leur présentation : endroit où elles figurent, choix des caractères.

Ce travail se borne à un examen descriptif des clauses usuelles relatives à la formation du contrat. Le lecteur gardera cependant à l'esprit :

- d'une part, l'obligation imposée, par l'article 4 § 4 de la loi du 14 juillet 1971 sur les pratiques du commerce, à tout commerçant de délivrer un bon de commande lorsque la livraison d'un produit ou la fourniture d'un service est différée et qu'un acompte est payé par le consommateur, et
- d'autre part la stipulation de l'arrêté royal du 10 juillet 1972 déterminant qu'aucune réserve résultant des conditions générales ou particulières ne peut être invoquée par le vendeur si elle n'est expressément formulée par le bon de commande sur la même face que les mentions.

1. PHASE PRE-CONTRACTUELLE.

On examinera successivement les clauses des conditions générales de vente qui concernent les offres des vendeurs et celles qui sont relatives aux commandes des acheteurs.

Dans chaque cas, il sera fait mention des tendances majoritaire et minoritaire qui se dégagent de la lecture des clauses relatives au schéma de formation du contrat.

A. Offres des vendeurs.

a) Tendance générale.

Il semble constant que les vendeurs déniaient le plus souvent toute force obligatoire à leurs offres.

Les clauses sont généralement stipulées selon l'une des formules suivantes :

- "Nos offres sont sans engagement"
- "Toutes nos offres s'entendent, sauf vente et sans engagement de durée"
- "Nos catalogues, prospectus ... et en général toutes spécifications ne sont données qu'à titre indicatif. Il en est de même pour nos offres, études, devis, plans, dessins ..."
- "Nos offres ne valent qu'à titre de renseignement, sauf stipulation contraire faite expressément"
- "Nos offres sont sujettes à révision en cas de hausse de salaires, charges sociales ou matières premières".

Privées de toute force obligatoire, de tout engagement juridique, ces clauses peuvent difficilement être qualifiées d'OFFRES. En effet, la doctrine (1) définit l'offre comme une invitation irrévocable qui contient tous les éléments du contrat (objet, prix, autres modalités essentielles) et qui n'attend que l'acceptation de l'autre partie pour former le contrat. L'offre comprend la volonté ferme de se lier juridiquement.

Certaines clauses sont plus nuancées : elles stipulent que "les offres sont faites sous réserve de vente". Par cette formule, les vendeurs limitent encore la force obligatoire de l'offre mais la suppriment uniquement dans les limites de la réserve : à savoir l'épuisement du stock.

b) Tendance minoritaire.

Certains vendeurs reconnaissent par contre être

(1) H. DE PAGE, Traité élémentaire de droit civil, 1964, tome II, n° 499 ;
P. VAN OMMESELAGHE, Examen de Jurisprudence "Les Obligations" 1968 à 1973,
in RCJB, 1975, n° 39, p. 488.

liés par les termes de leur offre pendant un délai qu'ils déterminent.

- "la durée de validité de nos offres est de deux semaines",
- "Nos offres nous lient, sauf stipulation contraire, pour un délai maximum de quinze jours".

Le libellé de ces clauses semble conforme à la théorie classique de l'offre : dès qu'elle est parvenue à la connaissance du destinataire, l'offre ne peut être rétractée pendant le délai stipulé par l'offrant (ou en cas d'absence de fixation de délai par l'offrant, pendant un délai normal variant suivant la nature du contrat et les usages). Passé ce délai, l'offre devient caduque (1).

c) Quelques remarques de rédaction.

- Dans la clause : "Nos offres sont faites sans engagement et sous réserve de vente", le premier qualificatif englobe le second. En effet, le vendeur peut retirer son offre à tout moment même si la marchandise n'est pas vendue. La réserve de vente semble inutile.
- La clause suivante : "Nos offres ne sont valables que moyennant acceptation dans les huit jours. Elles s'entendent toujours sans engagement", renferme une contradiction. De quelle validité, plus précisément de quelle force obligatoire s'agit-il si les offres s'entendent toujours sans engagement ?

B. Commandes des acheteurs.

a) Tendance majoritaire.

L'engagement de l'acheteur doit en général être ferme, irrévocable. "Toute commande engage irrévocablement l'acheteur et ne peut être annulée même avant son acceptation par notre firme".

(1) H. DE PAGE, op. cit., n° 516, et ss. ; M. COIPEL, La théorie de l'engagement par volonté unilatérale, note sous Cass., 18 décembre 1974, RCJB, 1980, p. 81.

b) Tendance minoritaire.

Plus rarement, le vendeur admet que l'acheteur annule sa commande moyennant son accord écrit et (ou) le paiement d'une indemnité.

- "Toute annulation de commande de la part du client, réclame notre accord écrit",
- "Toute acceptation d'annulation de commande par nous, pour quelque cause que ce soit, donne droit en tout cas à une indemnité de 10 % sans préjudice de tous dommages-intérêts dépassant la prédite indemnité".

c) Quelques remarques de rédaction.

Il n'est pas toujours aisé de distinguer derrière le vocable "annulation (ou résiliation) de commande" s'il s'agit d'un retrait d'offre (stade pré-contractuel) ou d'une rupture de contrat (stade post-contractuel).

En cette dernière hypothèse, la clause peut être, soit une clause résolutoire expresse accordée à l'acheteur ou au vendeur, soit une clause de résiliation unilatérale accordée à l'acheteur ou au vendeur.

Ainsi la clause par laquelle l'acheteur ne peut "résilier sa commande", ni exiger le remboursement de l'acompte, qu'en cas (de hausse de prix ou) de retard de livraison, a un objet qui se situe après la formation du contrat et peut être analysée comme une clause résolutoire expresse.

2. FORMATION DU CONTRAT.

A. Tendance générale.

D'après la majorité des clauses examinées, le contrat se forme au moment où le vendeur accepte, ratifie, confirme par écrit la commande.

L'exigence d'une confirmation écrite semble être le signe d'une certaine recrudescence du formalisme : illustration récente du principe général du consensualisme (1).

- "Nous ne sommes liés qu'après la confirmation écrite d'une commande",
- "Aucune commande ne peut être considérée comme définitive qu'après notre acceptation expresse par écrit",
- "Les commandes ne sont valables qu'après notre ratification écrite".

Au moment où le vendeur accepte la commande, il s'octroie en général le droit de facturer la marchandise au prix en vigueur à la date de fourniture (cfr. ~~supra~~ ch. 3).

(N. B.)

La confirmation de commande par le vendeur peut encore prendre la forme

- d'une acceptation par simple accusé de réception.
"Toute commande sera acceptée et les délais les plus probables de livraison confirmés par écrit dès que ceux-ci auront été communiqués par nos usines. Au cas où il nous serait impossible de fournir cette indication, l'acceptation serait remplacée par un simple accusé de réception".
- ou d'une "confirmation" tacite.
"Les obligations du vendeur ne prendront effet qu'à l'expiration d'un délai de cinq jours à partir de la date de la signature du bon de commande par l'acheteur et pour autant que le vendeur n'ait pas infirmé le bon de commande en tout ou en partie".

B. Tendance minoritaire.

- L'acceptation du vendeur peut être subordonnée au versement d'un acompte.
"Les commandes ne prennent date pour la livraison qu'après versement de l'acompte stipulé au bon de commande et ne peuvent en aucun cas comporter de dérogation aux C.G.V. et de garantie".

(1) H. DE PAGE, op. cit., n° 464.

- L'acceptation du vendeur peut être faite avec réserve.

"Les commandes ne sont acceptées que sous réserve de possibilité de fourniture. Les arrêts dans l'exploitation peuvent limiter ou annuler nos conventions".

- L'acceptation du vendeur peut encore être subordonnée à l'acceptation du crédit par la banque : la vente est alors une vente sous condition suspensive.

"La vente est subordonnée à l'acceptation du crédit par la banque ou par ...".

- L'acceptation du vendeur peut aussi n'être pas définitive :

"L'acheteur est censé marquer son accord sur le contenu de notre confirmation si dans les quatre jours de la réception de celle-ci, il ne nous a pas fait connaître par écrit ses observations éventuelles".

Le contrat est formé lorsque le vendeur acceptera à son tour les remarques de l'acheteur ou lorsque l'acheteur aura laissé passer le délai de quatre jours sans protester.

C. Remarques de rédaction.

La clause suivante est ambiguë : "Les commandes téléphoniques doivent être confirmées par écrit, sous peine de nullité . En cas de non confirmation écrite, toutes erreurs seront imputées au client et à sa charge".

La première phrase signifierait que l'écrit est une condition essentielle de formation du contrat, tandis que la seconde partie de la clause l'infirmait en imputant les erreurs concernant la commande au client.

* *

*

Se dégage de la lecture des conditions générales de vente les plus usuelles, un schéma général de formation du contrat :

- 1) Que le vendeur réponde ou non à une demande de prix, il fait une proposition de vente sans engagement.
- 2) L'acheteur répond par une offre d'achat irrévocable : il passe commande.
- 3) Le vendeur confirme la commande : le contrat est formé.

3. DE LA DETERMINATION DU PRIX.

En vertu de l'article 1591 du Code civil, les parties sont tenues de déterminer le prix de la chose dans le contrat de vente. Ce prix ne doit pas être chiffré pour autant : il suffit qu'il soit déterminable (1), c'est-à-dire qu'il puisse être fixé par des éléments objectifs de calcul contenus dans la convention. C'est pourquoi la détermination du prix ne peut dépendre de la volonté arbitraire d'une des parties.

A. Tendance générale.

Deux constantes peuvent être relevées de l'analyse des C.G.V.

1. Au stade pré-contractuel, le prix proposé par le vendeur ne le lie pas.
 "Tous nos prix s'entendent sans engagement",
 "Les prix de nos tarifs et catalogues sont établis à titre indicatif".
 Une autre formule peut être utilisée :
 "Nos prix restent toujours soumis aux hausses de salaires, charges sociales et matériaux".
2. Le prix de la vente est déterminé au jour de la livraison.
 "Nos prix sont ceux en vigueur à la date de la fourniture",
 "Les commandes sont exécutées sur base du prix en vigueur le jour de l'expédition, c'est-à-dire de la remise au transporteur".

(1) H. DE PAGE, op. cit., tome IV, n° 37.

"Etant donné les difficultés de réapprovisionnement et l'instabilité des prix, ceux de nos tarifs ne sont donnés qu'à titre indicatif. Seuls sont valables les conditions du jour de la livraison".

Dans de nombreux textes de C.G.V., la date de livraison n'est donnée qu'à titre indicatif. Dès lors, comment déterminer le prix, lorsque l'élément objectif de calcul, à savoir le jour de la livraison, n'est pas fixé dans la convention ?

On peut se poser la question de savoir si dans un tel cas, le prix est suffisamment déterminable et par conséquent si le contrat de vente est valable.

Une décision isolée (1) rencontre le problème en affirmant qu'il peut être fait référence au cours du jour de la livraison, mais à condition que le délai de livraison soit fixé dans la convention.

B. Tendance minoritaire.

L'offre de prix présentée par le vendeur est ferme :

"Notre offre ne reste valable dans ses prix pour autant que la commande soit en tous points conforme aux termes de ladite offre ...".

C. Remarques de rédaction.

- La clause suivante peut être analysée et interprétée d'une double manière :
 "En raison des conditions économiques actuelles, les prix ne sont donnés qu'à titre indicatif, le prix appliqué étant celui en vigueur au jour de la livraison : l'acheteur bénéficie de la baisse ou subit la hausse".

(1) Comm. Journal, 18 décembre 1947, Pàs., 1949, III, 31 (seule décision répertoriée en la matière).

S'agit-il d'une clause de détermination du prix (- le prix est le prix du jour de la livraison) ou d'une clause de révision de prix (le prix est fixé lors de la formation du contrat, mais peut être révisé en raison des conditions économiques, sur base du prix en vigueur au jour de la livraison) ?

- Les clauses suivantes sont également difficiles à interpréter :

"Les prix ainsi que les spécifications techniques peuvent être modifiés en temps utile".

"Les prix s'entendent sans engagement, des circonstances indépendantes de notre volonté pouvant nous obliger de changer ceux-ci à tout moment et même de rompre les contrats pour la fourniture".

A quel moment les termes du contrat sont-ils fixés ? Quand le prix est-il déterminé ? Peut-être jamais !

4. DES AGENTS et REPRESENTANTS.

A. Tendance générale.

Il semble qu'en général les représentants n'aient pas le pouvoir d'engager seuls leur firme.

"Les agents de vente n'ont jamais qualité pour engager le fabricant".

"Nos représentants ou délégués ne peuvent en aucun cas engager la firme.

Ils ne sont pas habilités pour encaisser quelque somme que ce soit au nom de celle-ci".

Par contre, la firme s'engage en "confirmant", "ratifiant", "approuvant", ou "acceptant" l'ordre remis par le représentant.

"Nos agents de vente n'ont pas qualité pour nous engager, nos achats et nos ventes ne sont faites que sous notre approbation écrite".

"Les commandes acceptées par nos agents éventuels ou nos représentants de même que les conventions prises par eux ne sont valables qu'après ratification écrite de notre directeur".

"Les ordres pris par nos représentants et leurs décisions n'engagent la responsabilité de la société qu'après acceptation de celle-ci".

"Les offres traitées par des intermédiaires et notamment par nos représentants ne nous engagent qu'après confirmation écrite de notre part."

Certaines clauses donnent des précisions complémentaires concernant la RATIFICATION ; la ratification n'est soumise à aucun délai ; la fourniture vaut ratification.

Ces clauses semblent institutionnaliser la pratique de la ratification a posteriori (1) des actes du mandataire prévue à l'article 1998, al. 2, du Code civil.

B. Tendance minoritaire.

On rencontre également des hypothèses où le vendeur s'engage personnellement vis à vis de son client.

"Le vendeur ou ses agents ne sont pas les mandataires du constructeur, ils sont responsables vis à vis de leurs clients de tous engagements pris par eux."

C. Remarques de rédaction.

La clause suivante peut être difficile à saisir :

(1) H. DE PAGE, op. cit., tome V, n° 446.

"Les engagements contractés au nom et pour le compte de la société ne sont valables qu'après confirmation écrite de notre part."

La première partie de la clause, à savoir "les engagements contractés au nom et pour le compte de la société" pourrait laisser croire qu'il existe une convention de mandat entre le représentant et la société ; cette interprétation est immédiatement démentie par la fin de la clause.

De même la clause qui suit pose des problèmes d'interprétation :

"La signature de notre représentant ne nous engage en aucune façon. Tout ordre remis par son intermédiaire ne doit pas faire l'objet d'un avis contraire de notre part, dans les 6 jours de la date de la commande."

D'une part, le représentant n'a aucun pouvoir ; d'autre part, la firme admet qu'elle puisse être engagée par la commande enregistrée par son représentant si elle ne l'infirmé pas dans les 6 jours : s'agit-il d'une Ratification tacite des actes du représentant ?

CONCLUSIONS

La lecture des diverses conditions générales de vente examinées révèle le souci constant du vendeur de s'exonérer de tout engagement juridique : les offres, études, plans, devis, le prix et le délai de livraison sont les plus souvent indicatifs ; les agents et représentants n'ont pas le pouvoir d'engager leur firme.