29,7
21

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

HC 120

Les clauses de force majeure et d'imprévision dans les conditions générales de vente.

Par Denis PHILIPPE

Doc 82/5

UNIVERSITÉ CATH. LOUVAIN

FACULTÉ DE DROIT
BIBLIOTHÈQUE

TABLE DES MATIERES

	Pages
INTRODUCTION	1.
1. La définition des concepts. Objet des clauses qui les aménagent.	2.
2. Brève analyse des clauses étudiées	4.
2.1. Les clauses de force majeure	4.
2.1.1. Clauses de force majeure et délai de livraison	4.
2.1.2. Analyse des clauses	6.
2.1.2.1. Hypothèse	6.
a) définition extensive	6.
b) définition compréhensive	9.
c) définition à la fois compréhensive et extensive.	10.
2.1.2.2. Régime juridique	11.
2.2. Clauses d'imprévision et d'aménagement du contrat	12.
2.2.1. Clauses d'imprévision	12.
2.2.2. Clauses d'aménagement du contrat dans le secteur automobile	13.
2.2.2.1. Hypothèse	14.
2.2.2.2. Régime juridique	14.
CONCLUSIONS	16.

LES CLAUSES DE FORCE MAJEURE ET D'IMPREVISION

DANS LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Le contrat de vente n'est généralement pas un contrat de durée. Le problème du changement de circonstances entre la conclusion du contrat et la livraison de la chose vendue n'échappe cependant pas aux rédacteurs de conditions générales. Dans quelque deux cents exemplaires de conditions générales consultés, on a pu constater qu'une clause de transfert de risque était, pour ainsi dire, toujours insérée. Les clauses de force majeure sont très fréquentes et se rapportent souvent au délai de livraison. Les clauses de révision de prix sont plus rares, tandis que les clauses d'imprévision ne sont insérées que dans des hypothèses particulières relatives à un secteur d'activités déterminé (automobile).

La présente étude n'envisage pas toutes les clauses contractuelles relatives au changement de circonstances ; elle se bornera à l'analyse des clauses de force majeure d'une part, d'imprévision et de révision du contrat d'autre part. Les autres clauses relatives au changement de circonstances (révision de prix, transfert de risques) plus fréquentes mais aussi plus techniques, feront l'objet d'études distinctes.

Avant de brosser à grands traits les caractéristiques des clauses analysées, il échet de définir les concepts qui les sous-tendent et de préciser, à partir de ces définitions, l'économie des dispositions contractuelles qui donnent à ces concepts un régime conventionnel particulier

1. - La définition des concepts. Objet des clauses qui les aménagent.

La force majeure délie de ses engagements le débiteur d'une obligation lorsque son exécution se révèle impossible à la suite de circonstances imprévisibles, qui ne lui sont pas imputables.

L'exécution de l'obligation sera suspendue si l'impossibilité de prester est temporaire ; le débiteur sera définitivement délié si l'impossibilité de prester apparaît comme permanente (1).

Les clauses de force majeure auront généralement pour objet d'élargir, en faveur du vendeur, les conditions d'application de ce concept et parfois, de modaliser ses effets.

L'imprévision vise à faire admettre la résiliation ou l'adaptation du contrat lorsque surviennent des circonstances présentant ces caractéristiques :

- être extérieures à la partie qui l'invoque
- être imprévisibles et inévitables
- entraîner de manière irrésistible un bouleversement de l'économie contractuelle (2).

Comme l'imprévision n'est pas reconnue en droit belge, les clauses qui l'organisent, visent à la reconnaître et l'aménager conventionnellement. L'imprévision est un concept propre au droit des contrats

---

(1) Voy. Cass., 9 décembre 1976, Pas., 1977, I, p. 408 ; R.W. 1977-78, col. 695 et 696, Bruxelles 2 janvier 1979, Pas., 1979, II, pp. 38 à 41.

(2) Voy. Cass., 30 octobre 1924, Pas., 1924, I, 565 ; H. DE PAGE, Traité élémentaire de Droit civil belge, t. II, 1964, p. 560 ; O. PHILIPPE, note sous comm. Bruxelles, 16 janvier 1979, J.T., 1980, p. 459 à 462.

qui trouve à s'appliquer, non pas, comme la force majeure, en cas d'impossibilité d'exécution d'une obligation (1), mais en cas de bouleversement de l'économie contractuelle. L'imprévision vise essentiellement à l'adaptation du contrat, tandis que la force majeure dissout ou suspend l'exécution de l'obligation.

Malgré quelques traits distinctifs, imprévision et force majeure sont deux institutions fort proches. Elles requièrent toutes deux la survenance de circonstances imprévisibles ou imprévues, non imputables au débiteur. Si, par convention, on prévoit une application élargie de la force majeure, celle-ci pourra produire ses effets dans des hypothèses de fait contractuellement envisagées par l'imprévision.

Les clauses de transfert de risque et de révision de prix ont, en principe, un objet plus limité. Les premières visent à modaliser les règles du Code civil (2) relatives à la perte de la chose vendue entre la vente et la livraison.

Les clauses de révision de prix règlent les effets des hausses des coûts de production entre la vente et la livraison. Ces clauses peuvent être distinguées des clauses d'imprévision.

Les clauses de révision de prix envisagent les hausses des coûts de production, prévisibles ou imprévisibles. Les clauses d'imprévision visent, en principe, tout événement imprévisible.

La hausse des coûts de production entraîne une adaptation automatique du prix selon les critères prévus dans la clause de révision

---

(1) Voy.sur ce point, Cass., 23 février 1967, Pas., 1967, I, 782, et obs.

(2) Articles 1302, 1303 C. civ. Voy. aussi article 1601 C. civ.

de prix. L'application de la clause d'imprévision suppose que le changement de circonstances ait entraîné un bouleversement de l'économie contractuelle et l'adaptation du contrat aura pour but de permettre à nouveau une exécution de contrat conforme à son économie.

Comme on le constatera plus loin (1), la clause d'imprévision trouve à s'appliquer à d'autres changements de circonstances que la hausse des facteurs de production.

2. - Brève analyse des clauses étudiées.

2.1. - Les clauses de force majeure (2).

On l'a vu, celles-ci sont relativement fréquentes dans tous les secteurs d'activités ; elles atténuent généralement l'obligation du vendeur de livrer dans un délai déterminé.

2.1.1. Souvent, la clause de force majeure est greffée sur l'expression suivante : "Nos délais ne sont pas de rigueur".

Ainsi la clause suivante prévoit que : "Nos délais de livraison ne sont donnés qu'à titre indicatif. Un retard de livraison ne peut en aucun cas donner lieu à l'allocation de dommage et intérêts ou indemnités quelconques. Tous les faits du prince ou les événements de force majeure, comme, par exemple, grève, guerre, lock-out, émeutes, mobili-

---

(1) Voy. n. 2.2.2.

(2) Voy. sur ces clauses dans les relations commerciales internationales, M. FONTAINE, Les clauses de force majeure dans les contrats internationaux, D.P.C.I., 1979, p. 469 et sv. ; voy. aussi, J. GESANG, Force majeure und ähnliche Entlastungsgründe im Rahmen der Lieferungsverträge von Gattungsware, 1980.

sation, épidémies, intempéries, pénuries de matériel ou de moyens de transport, incendies, bris de machines, etc ... nous exonèrent de toute responsabilité" (clause 1).

L'expression "nos délais de livraison ne sont pas de rigueur" concerne les modalités d'exécution du contrat. Si les marchandises sont livrées huit jours plus tard que prévu, le fournisseur n'en assume aucun responsabilité quel que soit le motif pour lequel il accuse un certain retard. En effet, en vertu de cette clause, il ne s'est pas obligé à livrer à une date bien précise.

L'expression "nos délais ne sont donnés qu'à titre indicatif" signifierait que les parties n'ont entendu donner aucune valeur juridique au délai convenu.

Pourquoi, dès lors, prévoir une clause de force majeure qui délie le vendeur de son obligation de livrer dans le délai convenu en cas de survenance d'événements exceptionnels ?

En fait, même si les parties ont déchargé de sa responsabilité le vendeur qui ne livrerait pas à la date prévue, celle-ci a fait l'objet d'un accord entre parties. On distingue ainsi l'élément intégré dans le contenu du contrat (la date) et son régime juridique (responsabilité en cas de non-respect du délai).

En vertu de l'article 1135 du Code civil, le juge peut compléter le contrat en fonction de ce que requièrent les usages ou l'équité. L'article 1134, alinéa 3, du même Code prescrit l'exécution de bonne foi des conventions. Si, dès lors, un écart très sensible se crée entre la date de livraison indiquée et la date réelle de livraison, le juge pourrait, en vertu des articles précités et des circonstances de l'espèce, tenir le fournisseur pour responsable dans la mesure où l'écart réel dépasse l'écart

UNIVERSITÉ CATH. LOUVAIN
FACULTÉ DE DROIT
BIBLIOTHÈQUE

normal auquel l'acheteur pouvait s'attendre en lisant une pareille clause.

On voit donc l'utilité de la clause de la force majeure : elle permet au fournisseur d'être déchargé de toute responsabilité et de permettre l'exécution de la vente, même en cas de retard prolongé, lorsque surviennent les événements repris dans la clause.

2.1.2. Si l'on s'attache à la clause elle-même et non plus à son contexte, on doit distinguer l'hypothèse de la clause d'une part, son régime juridique d'autre part.

L'hypothèse définit les éléments qui permettent de vérifier l'existence de la force majeure. Une fois vérifiée cette hypothèse, le régime juridique définira les effets de la survenance de la force majeure sur les obligations contractuelles.

2.1.2.1. L'hypothèse.

On distingue plusieurs types de définition de la force majeure. Certaines clauses recourent à l'énumération. D'autres préfèrent une définition compréhensive. D'aucunes cherchent à opérer une synthèse entre ces deux approches.

a) La clause 1 précitée procède, à l'instar de la majorité des clauses étudiées, à une énumération non exhaustive des événements constitutifs de force majeure.

On citera parmi les circonstances énumérées fréquemment : la guerre, la grève (1), l'incendie.

---

(1) Voy. sur des applications de la force majeure en matière de grève, comm. Liège, 3 mars 1962, Jur. Liège, 1962, p. 172, obs. M.H. ; ibid., 24 janvier 1978, Jur. Liège, 1977-78, p. 190.

Sont mentionnées moins fréquemment : le lock-out, les émeutes, les intempéries, le gel, les inondations, les pénuries de matériel ou de moyens de transport, les pénuries de matières premières, les arrêts accidentels de la fabrication.

Sont parfois repris :

- la mobilisation, le danger de guerre, la guerre civile, les opérations militaires ;
- la maladie, les épidémies ;
- la neige ;
- la pénurie de main d'oeuvre, le manque de combustible, les bris de machine ;
- les taxes et changements de tarifs douaniers, les changements de tarifs de transport, le fait du prince ou les mesures gouvernementales en général ;
- la livraison tardive chez le fournisseur, la grève, la faillite ou déconfiture du fournisseur.

Souvent, l'énumération se termine par les termes : "... bris de machines, etc ..." ou est précédée par les termes "les cas de force majeure tels que". Les rédacteurs soulignent ainsi le caractère non exhaustif de l'énumération.

L'énonciation d'une circonstance déterminée dans la clause suffit-elle à rendre sa survenance constitutive de force majeure ou faut-il que les autres caractéristiques de la force majeure (imprévisibilité, impossibilité,irrésistibilité) soient réunies ?

La clause 1 précise que : "Les événements de force majeure comme ... nous exonèrent de toute responsabilité".

D'autres clauses disposent que : "Outre les cas de droit,

seront considérés comme cas de force majeure, l'incendie, l'inondation etc, ..., pouvant entraver la production ou les expéditions" (clause 2).

Certaines clauses parlent d' "obstacles imprévus tels que ... (clause 3).

Ces clauses assimilent à la force majeure des circonstances qui ne réunissent pas (toutes) les caractéristiques de la force majeure. Il faut, à notre avis, considérer que ces clauses produiront leurs effets même si les conditions légales d'application de la force majeure, non-mentionnées dans la clause, ne sont pas présentes. En effet, les dispositions relatives à la force majeure n'étant pas impératives, les parties sont libres d'y déroger par voie contractuelle (1).

Au demeurant, la rédaction de la clause doit être suffisamment claire pour permettre d'en déterminer la portée.

Ainsi dans la clause 2, précitée, l'incendie et l'inondation constitueront des hypothèses de force majeure lorsqu'elles entraveront la production ; l'imprévisibilité de l'événement ne devra pas être établie. La clause 1, précitée, est plus ambiguë. Lorsqu'on envisage "tous les événements de force majeure comme la grève ...", on n'affirme pas que la grève est un événement de force majeure même lorsqu'elle est prévisible et évitable. On pourrait, par exemple , apporter à cette clause la modification suivante : "Des circonstances telles que la grève, l'incendie, l'inondation, ... sont à considérer comme des hypothèses de force majeure lorsqu'elles ont pour effet de retarder ou rendre très difficile la livraison. Le vendeur n'aura à établir ni l'imprévisibilité et l'irrésistibilité de la circonstance, ni l'impossibilité d'exécution du contrat".

Enfin, la clause 3,précitée, est, elle aussi, ambiguë car le terme "obstacle" est susceptible de diverses interprétations. Il fau-

---

(1) Voy. M. FONTAINE, op. cit., p. 495.

drait, dans cette hypothèse également, compléter la clause comme indiqué ci-dessus.

Dans l'alinéa précédent, nous avons montré comment les conditions générales pouvaient, en élargissant de manière résolue le champ d'application de la force majeure, atténuer largement la responsabilité du vendeur. Les rédacteurs, soucieux de respecter un équilibre entre les obligations des parties contractantes, donneront une définition plus restrictive de la force majeure. Eu égard à l'objet du contrat, ils insèreront, dans la définition contractuelle de la force majeure, l'une ou l'autre condition d'application légale (imprévisibilité, impossibilité, irrésistibilité) de ce concept. Ainsi, la clause 1 pourrait se présenter comme suit : "Des circonstances telles que la grève, l'incendie, l'inondation et toute circonstance similaire sont à considérer comme des hypothèses de force majeure lorsqu'elles ont pour effet de retarder ou de rendre impossible l'exécution du contrat. Le vendeur n'aura pas à établir l'imprévisibilité et l'irrésistibilité de l'événement".

Pour éviter toute ambiguité, il est donc préférable de ne pas se limiter, dans la rédaction des clauses, à une simple énumération de circonstances. En effet, la définition de la force majeure consacrée par la jurisprudence est compréhensive et non extensive. Dans certaines hypothèses, la simple énonciation d'une circonstance ne permettra pas au juge de déterminer si la survenance de cette circonstance rend applicable la force majeure, puisque ce concept présente certaines caractéristiques sur lesquelles la clause contractuelle ne prend pas position.

Il convient au contraire, de compléter la clause en précisant les caractéristiques que doivent (ou ne doivent pas) présenter ces circonstances eu égard à la définition de la force majeure consacrée par la jurisprudence et en mentionnant les effets des circonstances sur le contrat.

b) Certaines clauses, plus rares, procèdent à une définition, non plus extensive, mais purement compréhensive de la force majeure.

Ainsi, certains rédacteurs de conditions générales insèrent la clause suivante : "Tout cas de force majeure dégage la société de l'obligation de livrer" (clause 4). Cette clause est en fait inutile puisqu'elle ne modifie en rien le régime de droit commun.

c) La majorité des clauses qui définissent la force majeure de façon compréhensive sont souvent accompagnées d'une énumération plus ou moins brève des circonstances constitutives de force majeure.

On a vu que la clause 2 énonce des événements susceptibles d'entraver la production ou les expéditions. La clause 3 envisage "des obstacles imprévus tels que ... ".

La clause suivante dispose que : "Tout cas ou fait non constitutif de faute dans notre chef et qui pourrait arrêter, suspendre ou interrompre l'exécution d'un marché est réservé à notre profit et nous décharge de toute responsabilité au même titre qu'en cas de force majeure" (clause 5).

Le fournisseur lié par cette clause devra établir non plus l'imprévisibilité et l'irrésistibilité d'un obstacle extérieur entraînant l'impossibilité d'exécuter, mais l'absence de toute imputabilité dans son chef (1).

On prévoit parfois que : "Des circonstances indépendantes du vendeur et de telle nature que l'exécution du contrat ne peut équitablement plus être exigée du vendeur - telles que guerre ... - donnent au vendeur le droit de résilier le contrat en tout en en partie sans aucune obligation d'indemnisation" (clause 6).

Cette clause élargit sans nul doute la notion traditionnelle de force majeure. Sa portée exacte reste difficile à déterminer puisqu'elle

---

(1) Voy. sur les relations entre l'absence de faute et la force majeure, A. TUNC, Force majeure et absence de faute en matière contractuelle, R.T.D.Civ., 1945, p. 245, La force majeure dans ses rapports avec le contenu de l'obligation contractuelle, J.T., 1946, p. 313 et sv. ; R. KRUITHOF, Werkstaking en overmacht, T.P.R., 1965, p. 519 et sv.

dépend de la signification que ses interprètes réserveront au terme "équitablement" (1).

2.1.2.2. Le régime juridique.

Les effets juridiques dont la survenance de la force majeure est assortie sont variés.

a) Souvent, la clause prévoit la suspension du contrat. Parfois, la même clause prévoit également en cas de retard prolongé, la possibilité par le vendeur de résilier le contrat.

Ainsi, la clause 1, précitée, se poursuit de la manière suivante : "Nous nous réservons le droit de prolonger le délai d'exécution du contrat d'une période égale à celle pendant laquelle le cas de force majeure ou le fait du prince a duré. De même, si ces faits peuvent compromettre l'exécution de la commande suivant les modalités prévues, nous nous réservons le droit de résilier le contrat sans engagement ni responsabilité de notre part".

Une autre clause, plus équitable, prévoit, outre la suspension, la possibilité pour chacune des parties d'annuler le contrat sans indemnité si le retard est supérieur à soixante jours.

D'autres clauses laissent au vendeur la faculté de résilier ou de suspendre le contrat. Par ailleurs, certaines clauses prévoient que la résiliation sera obligatoirement précédée d'une notification à l'acheteur.

---

(1) Signalons que les droits allemand et néerlandais réservent à l'expression "l'exécution du contrat ne peut équitablement plus être exigée du vendeur un contenu juridique plus précis qu'en droits français et belge. (Voy. sur ce problème en droit néerlandais, P. ABAS, Goede trouw, 1972 ; en droit allemand, STAUDINGER-WEBER, § 242 B.G.B., Treu und Glauben, spéc. B. Zumutbarkeit und Nichtzumutbarkeit).

b) On trouve, plus rarement, des clauses qui assortissent la survenance de la force majeure, de la nullité ou de l'annulation du contrat. Dans la mesure où le contrat a été valablement formé lors de la survenance de la force majeure (1), celle-ci ne saurait avoir pour effet de remettre en question la validité du contrat ; or, la nullité et l'annulation sont des sanctions propres à la formation de la convention. Dès lors, il serait préférable de remplacer les termes "nullité ou annulation" par le terme "dissolution" du contrat.

c) Certaines clauses, moins complètes,prévoient simplement que la survenance de la force majeure dégage le vendeur de toute responsabilité. Ces clauses laissent donc au droit commun le soin de régler plus avant les effets juridiques de la force majeure (soit une suspension, soit une dissolution du contrat).

2.2. - Les clauses d'imprévision et d'aménagement du contrat.

Dans l'échantillon étudié, on a rencontré une clause envisageant l'imprévision de manière générale (2). D'autres clauses prévoient dans certaines hypothèses particulières, un aménagement du contrat.

2.2.1. La seule clause d'imprévision rencontrée se greffe sur une clause de force majeure énumérant une série d'événements perturbateurs ; elle est libellée en ces termes : "De même, des modifications importantes résultant des perturbations ci-dessus, entraînent

---

(1) Voy. sur les problèmes relatifs à la formation du contrat, M. VAN RUYMBEKE, Clauses relatives à la formation du contrat dans les conditions générales de vente, Centre de Droit des Obligations, doc. 81/13.

(2) Les clauses d'imprévision sont beaucoup plus fréquentes dans les contrats internationaux. Voy. M. FONTAINE, Les clauses de hardship dans les contrats internationaux, D.P.C.I., 1976, p. 7 et sv.

une majoration ou une diminution des prix et devis sur justification du fournisseur" (clause 7).

Cette clause présente les caractéristiques suivantes :

- les événements énumérés dans la clause de force majeure (grève, lock-out ...) doivent entraîner des modifications importantes dans l'exécution de la prestation du vendeur.
- au niveau des effets est seul prévu un aménagement de la contreprestation à fournir par l'acheteur ; cet aménagement peut être bénéfique ou défavorable à l'acheteur puisque les prix peuvent être modifiés tantôt à la hausse, tantôt à la baisse.
- l'aménagement est subordonné à une justification à fournir par le vendeur.

2.2.2. Plusieurs clauses envisagent l'hypothèse particulière suivante : un client commande une automobile chez un vendeur et, entre la commande et la livraison, le modèle change et le prix augmente (1)

---

(1) On peut se demander si cette hypothèse tombe sous le couvert de l'imprévision. En effet, le changement de modèle tombe dans la sphère d'influence du fournisseur et est, en outre, tout à fait possible. Remarquons en premier lieu que les automobiles sont normalement vendues par des concessionnaires ou autres vendeurs indépendants qui ne sont pas en mesure d'influencer le changement de modèle. Quant à l'argument relatif à la prévisibilité de l'événement, il est irréfutable et nous conduit à conclure que l'hypothèse étudiée n'est pas une hypothèse d'imprévision. Par ailleurs, ces dispositions se distinguent dans leurs hypothèses et leurs effets des clauses de révision de prix bien que celles-ci visent également une situation particulière, et prévisible. En effet, le changement de modèle est, dans certains cas, de nature à entraîner un véritable bouleversement de l'économie du contrat ; c'est pourquoi, les rédacteurs des clauses prévoient la possibilité de mettre fin au contrat ou organisent un aménagement assez sensible des prestations contractuelles. Eu égard à ces considérations, nous avons inséré l'étude de ces clauses dans la présente section ; mais, plutôt que de parler de clause d'imprévision, il serait souhaitable de parler de clause de révision des prestations contractuelles.

La plupart des clauses relatives à la vente d'automobiles définissent cette hypothèse et l'assortissent d'un régime juridique.

Il échet d'analyser brièvement la définition de l'hypothèse d'une part, le régime juridique d'autre part.

2.2.2.1. L'hypothèse.

Certaines clauses envisagent le changement de modèle seulement. D'autres prennent en considération le changement de modèle et une augmentation de prix (celle-ci variant, selon les clauses, entre 10 % et 20 %). D'autres encore visent le changement de modèle, le retard dans la livraison et le changement de prix.

2.2.2.2. Le régime juridique.

Certaines clauses sont très favorables au vendeur. Ainsi en est-il de la clause suivante (clause 8) : "Les tarifs et la publicité sous quelque forme que ce soit, non plus que les véhicules exposés ne peuvent être considérés comme une offre ferme des modèles du constructeur : celui-ci se réserve d'apporter à sa production toutes modifications qu'il jugerait opportunes, sans obligation d'appliquer ces modifications aux véhicules livrés ou en commande".

Le vendeur se réserve la faculté de livrer soit l'ancien modèle, soit le nouveau modèle, soit l'un ou l'autre, assortis d'accessoires anciens ou nouveaux (1).

---

(1) Voy. sur les problèmes relatifs à la formation du contrat, M. VAN RUYMBEKE, op. cit.

D'autres contrats reprennent une clause similaire en envisageant l'hypothèse où l'ancien modèle ayant fait l'objet de la commande ne peut plus être livré (clause 9) : "Toutefois, si la construction du véhicule commandé venait à être abandonnée, l'acheteur pourrait opter entre les deux possibilités suivantes :

a) demander la résiliation de sa commande et la restitution de son ou de ses acomptes sous déduction d'une commission de 5 %.

b) demander le report de la commande sur un modèle de la marque, le nouveau décompte du prix étant établi, le cas échéant au moment de la livraison" (1).

---

(1) On constate que, dans l'hypothèse de la résolution du contrat pour une circonstance incluse dans sa sphère de risque (changement de modèle), le vendeur retient une commission de 5 %.

Si le changement de modèle est minime et l'augmentation de prix qui s'ensuit peu importante, cette retenue de 5 % peut être jusitifiée puisque c'est alors le fait de l'acheteur, le refus injustifié du nouveau modèle, qui explique la résolution du contrat.

Par contre, lorsque le changement du modèle est considérable et l'augmentation de prix sensible, l'attitude de l'acheteur, qui résilie le contrat, est pleinement justifiée. On peut alors se demander s'il n'est pas abusif de prévoir en pareil cas une retenue de 5 %. Ne pourrait-on pas y appliquer, mutatis mutandis, les principes qui régissent la portée de la clause pénale (voy. pour une description de ces principes, P. VAN OMMESLAGHE, Examen de Jurisprudence, les Obligations (1968-1973), R.C.J.B., 1975, p. 530 et sv. ; Cass. 17 avril 1970, Pas., 1970, I, p. 711) ? Est-il licite de réclamer à l'acheteur les conséquences dommageables d'un fait inclus dans la sphère de risque du vendeur ?

Bien que cette solution puisse heurter les principes d'équité, nous croyons que, en droit positif belge actuel, cette clause reste valable. En effet, le dommage, évalué à 5 % de la transaction, correspond plus ou moins aux frais administratifs et au manque à gagner subi par le vendeur ; on ne pourra donc pas invoquer une disproportion entre le dommage prévisible et le pourcentage spécifié dans la clause. En outre, comme le rappelle M. Van Ommeslaghe, "le principe de la convention-loi interdit au juge de modifier les termes de la convention, quelle qu'en soit la sévérité pour l'une des parties" (P. VAN OMMESLAGHE, op. cit., n° 2, p. 432).

D'autres clauses, plus complètes et plus équitables réservent à l'acheteur, lorsque survient un changement de modèle accompagné d'une augmentation de prix déterminée ou un retard important dans la livraison, la faculté de demander la restitution intégrale de l'acompte versé.

CONCLUSIONS.

En prévoyant l'application de la force majeure dans certaines circonstances particulières sans que soient réunies les conditions d'application légales de cette institution, les clauses des conditions générales de vente atténuent de manière sensible la responsabilité du vendeur à la suite du changement de circonstances postérieur à la conclusion du contrat. Ainsi, certaines de ces clauses permettront au vendeur d'être délié de ses engagements originaires lorsque les circonstances nouvelles aggravent de manière considérable l'exécution du contrat, c'est-à-dire dans l'hypothèse visée par l'imprévision.

Par ailleurs, il échet de constater que certaines hypothèses, propres à l'imprévision, ne sont jamais envisagées par les conditions générales de vente. On pense ainsi aux circonstances qui diminuent la valeur de la contreprestation de l'acheteur sans augmentation corrélative des coûts de production. Citons par exemple l'hypothèse où la dépréciation monétaire survient après la fabrication du produit d'espèce, objet de la vente ; la clause de révision de prix, qui vise l'augmentation des coûts de production du produit vendu, ne sera pas, en principe (1), applicable puisque le produit a déjà été fabriqué au moment où la dépréciation monétaire survient ; mentionnons également l'hypothèse où le prix est expri-

---

(1) En fait, la plupart des clauses de révision de prix réservent au vendeur la faculté d'adapter le prix en cas d'augmentation des coûts de production et il est indifférent que le produit ait été fabriqué avant l'augmentation.

mé en monnaie étrangère ou par référence à un métal précieux ; en ce cas, la dépréciation de la monnaie étrangère ou la variation du cours du métal précieux peuvent affecter sensiblement la valeur de la contreprestation sans modifier les coûts de production.

Pareilles hypothèses, fréquentes dans certaines branches d'activité, pourraient, le cas échéant, faire l'objet d'un aménagement contractuel.

Soulignons aussi la difficulté en pareille matière de rédiger une clause-type. Le contenu de la clause peut en effet varier en fonction du secteur d'activités concerné, ou des facteurs extérieurs qui peuvent influencer l'opération à réaliser.

Insistons enfin sur la nécessité de rédiger des clauses claires. On a évoqué certains problèmes juridiques posés par la rédaction de plusieurs clauses. Un effort de clarification permettant une meilleure compréhension des conditions générales pour leurs destinataires, éviterait des contestations, et contribuerait ainsi à une plus grande sécurité et fluidité des relations économiques.