

4. La présence de teintes différentes sur les flancs du véhicule, si elle est imputable à la S.A. H., constitue un vice apparent, qui n'a jamais été dénoncé par la S.C. M.

Toute demande résultant de cette circonstance est donc tardive.

5. Le seul élément qui pourrait encore être utilement constaté, c'est l'absence de réparation de certaines pièces qui devaient être réparées ou remplacées, selon le devis et les correspondances échangées entre parties.

Selon le conseil technique de la S.C. M., les bas de caisse n'ont pas été remplacés et le toit n'a pas été repeint.

Le tribunal observe à ce sujet que le rapport unilatéral produit par la S.C. M. constitue une présomption d'absence de réparation, insuffisante pour emporter sa conviction au stade actuel de la procédure mais pouvant justifier une mesure d'instruction, dont l'objet serait limité à ce point.

Toutefois, le dossier ne permet pas de déterminer la valeur de ces travaux – prétendument – non exécutés, par rapport au montant total de la facture, et donc d'apprécier l'opportunité d'ordonner une expertise, compte tenu de l'enjeu subsistant du litige.

Il y a lieu d'ordonner la réouverture des débats pour permettre aux parties de s'expliquer à ce sujet.

(...)

Du 8 juillet 2003 – Tribunal de commerce de Mons – chambre des vacations

R.G.: A/01/3031

Siég.: **Mougenot, Berhin et Majois**

Plaid.: **Francart et Scutnaire**

Note

Offres successives et rencontre des volontés

Catherine DELFORGE¹

1 Les faits soumis au tribunal de commerce relèvent du cas d'école. Une société propriétaire d'un véhicule utilitaire présentant des problèmes de corrosion demande à son garagiste de lui adresser un devis de réparations. Le 28 mai 1998, le garagiste lui envoie deux devis. À la demande du client, ce dernier précise ensuite, par un fax envoyé le 3 juin à 10h15, la nature des travaux à effectuer ainsi que l'étendue de la garantie qu'il fixe alors à trois ans. Le même jour, cependant, à 10h49, le garagiste se ravise et envoie un fax rectificatif limitant sa garantie à un an. Le différend naît

ensuite lorsqu'en mars 2000, le client sollicite l'application de la garantie triennale, alors que le garagiste prétend n'être tenu qu'à une garantie d'un an.

2 La première question qui se posait au tribunal de commerce de Mons – et qui seule retiendra notre attention – était de savoir quelle était la durée de garantie entrée dans le champ contractuel. Cette question supposait d'apprécier lequel des deux fax adressés le 3 juin par le garagiste constituait la première étape juridique de la conclusion du contrat. Concernant le premier, le tribunal affirme que si l'offre parvenue à son destinataire lie en principe l'offrant de sorte que tout retrait prématuré est susceptible d'engager sa responsabilité, cette règle ne fait pas obstacle à l'application de la théorie des vices du consentement. En l'espèce, le tribunal considère que le premier fax étant "*entaché d'une erreur*", il n'a pas été "*valablement émis*" de sorte que son auteur était en droit de le "*rectifier*", ce que celui-ci avait par ailleurs fait "*dans un délai très bref*". En outre, le client ne prouvait pas avoir accepté les termes du premier fax de sorte que ce document ne pouvait être considéré comme ayant été le réceptacle des consentements réciproques des parties. Se tournant alors vers la seconde offre, le tribunal poursuit en considérant que l'absence de protestation dans le chef de son destinataire, et l'exécution du contrat, peuvent être interprétés comme la manifestation d'une acceptation – tacite – de ses termes. En conséquence, la garantie conventionnelle applicable en l'espèce était bien la garantie d'un an.

3 Cette décision aborde plusieurs questions intéressantes sur le plan du droit des obligations et en particulier de la formation des conventions. Nous n'en retiendrons, pour notre part², que l'application qui y est faite des principes gouvernant la rencontre des volontés.

4 *Le rôle du juge dans la formation des contrats.* La décision rendue par le tribunal de commerce de Mons nous paraît intéressante au premier titre en ce qu'elle atteste l'importance du rôle du juge dans la consécration de la réalité contractuelle. En particulier, elle témoigne qu'en ce domaine, la volonté réelle des parties, pourtant conçue comme étant le critère d'interprétation par excellence des conventions, est susceptible de céder le pas à la volonté "*déclarée*" lorsqu'il s'agit de s'interroger sur leur existence même.

La rencontre entre une offre et une acceptation constitue traditionnellement la condition nécessaire et suffisante de la naissance des contrats consensuels. L'offre et l'acceptation se présentent, ce faisant, comme l'unique modèle de l'individualisation des volontés formatrices du contrat.

1. Assistante au Centre de droit des obligations de l'U.C.L. et avocate au Barreau de Bruxelles.

2. Voy. pour d'autres développements P. WÉRY, "Les vices du consentement et l'acte juridique unilatéral", publié dans cette revue.

Cependant, et malgré son apparente simplicité, la détermination du point de rencontre des volontés est souvent susceptible de poser problème dans la pratique³. Il en est en particulier ainsi lorsque la négociation s'est complexifiée, que ce soit en raison de sa durée, du nombre de parties qu'elle met aux prises, ou tout simplement, comme c'est le cas en l'espèce, de l'entrecroisement de plusieurs manifestations de volontés. Ces situations sont les plus caractéristiques de l'important pouvoir délégué aux juges dans l'appréciation, non pas seulement du moment et du lieu de la rencontre des volontés, mais plus fondamentalement de son existence même. Et sur ce point, la recherche de la volonté réelle semble bien être illusoire. Le juge appréciera alors davantage quand, au regard des circonstances de l'espèce, il ne faisait objectivement plus de doute que les parties avaient acquiescé au contrat. Et, en cas de difficulté à faire coïncider l'intime conviction du juge avec les principes, et, ainsi, à ajuster la vérité judiciaire à la réalité contractuelle, le recours à certains palliatifs – parmi lesquels la notion d'acceptation “tacite” – s'avérera utile. La volonté “déclarée” est ainsi, tout autant que la volonté “réelle”, source d'obligations.⁴

Le tribunal de commerce de Mons était confronté à une difficulté de cet ordre. L'existence du contrat n'était en l'espèce pas contestée. Les parties avaient par ailleurs exécuté leurs obligations respectives. Pourtant, demeurait un doute quant au contenu de celui-ci. Pour le dissiper, le tribunal n'avait d'autre alternative que de remonter aux origines du contrat afin de déterminer laquelle des deux offres avait été rencontrée par l'acceptation. La question était d'autant plus délicate qu'il est difficilement pensable que le destinataire des offres successives ait effectivement consenti à ce qui, pour lui, constituait une diminution de la garantie. Dès lors, pour déduire l'existence d'un accord des deux parties sur le contenu de la seconde offre, le tribunal a fait primer la volonté déclarée sur la volonté réelle, les éléments objectifs sur les éléments subjectifs. Ce faisant, également, il paraît avoir davantage sanctionné l'absence de réaction du destinataire de l'offre que restitué les volontés réelles primitives.

5 Les effets de l'offre. La décision annotée présente également un intérêt en ce qu'elle rappelle le caractère obligatoire de l'offre⁵.

Il est en effet admis en droit belge que l'offre oblige son auteur dès qu'elle “parvient” à son destinataire^{6,7}. À partir de ce moment, l'offre ne peut plus être valablement révo-

quée⁸ et elle doit être maintenue pendant le délai qu'elle fixe ou, à défaut d'une telle précision, pendant un délai suffisant pour permettre à son destinataire de prendre position et d'accepter⁹.

6 Rétractation et révocation. Les termes “rétractation” et “révocation” ne sont pas interchangeables. La “rétractation” vise la libération de l'offrant *avant* que l'offre ne prenne effet, c'est-à-dire avant qu'elle parvienne à son destinataire. Cette situation ne suscite guère de difficultés dans la mesure où, au moment où elle intervient, le destinataire n'a pas eu connaissance de l'offre et ne subit donc aucun dommage du fait de son retrait. La rétractation ne peut dès lors donner lieu à indemnisation¹⁰. La “révocation”, seule blâmable au regard du droit des obligations, renvoie quant à elle à l'hypothèse où l'offrant prétend retirer son offre alors qu'elle est parvenue à son destinataire et, dès lors, à un moment où elle a acquis force obligatoire.

De prime abord, la décision du tribunal de commerce de Mons pourrait donc étonner en ce qu'elle admet la “rétractation” d'une offre pourtant parvenue à son destinataire. Elle est cependant justifiée par la considération que cette offre étant entachée d'une erreur excusable, elle n'avait pas été “*valablement émise*”. L'erreur, vice du consentement de l'offrant, justifierait ainsi le retrait de l'offre. Et, même plus, elle légitimerait un retrait unilatéral, non préalablement autorisé par voie de justice. S'il doit être admis que,

3. Voy. notre étude “La formation des contrats sous un angle dynamique, Réflexions comparatives”, Titre II, in *Le processus de formation du contrat, Contributions comparatives et interdisciplinaires à l'harmonisation du droit européen*, Ouvrage du Centre de droit des obligations (U.C.L.) publié sous la direction de M. FONTAINE, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2002, en particulier les pp. 449 à 476.

4. V. notamment S. STIJNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, “Chronique de jurisprudence – Les obligations, Les sources des obligations”, *J.T.*, 1996, pp. 693 et s., n° 10 et s.

5. Rappelons que l'offre se définit comme une proposition unilatérale de contracter, ferme et complète, et à laquelle il ne manque plus que l'acceptation de son destinataire pour que le contrat qu'elle tient en germe se forme (H. DE PAGE, *Traité élémentaire*, t. II, 3^{ème} éd., 1964, pp. 491 et s., n°s 499 et s.; Cass. 23 septembre 1969, *Pas.* 1970, I, 73 et *R.C.J.B.* 1971, pp. 216 et s. et une note de Y. SCHOENTJES-MERCHERS, “Propositions, pourparlers et offres de vente”, *R.C.J.B.* 1971, pp. 224 et s. Voy. aussi L. CORNELIS, “Het aanbod bij het totstandkomen van overeenkomsten”, *R.D.C.B.* 1983, pp. 6-47; Fr. T' KINT, “Négociation et conclusion du contrat”, in *Les obligations contractuelles*, Éd. Jeune Barreau, 1984, pp. 30 et s.; L. CORNELIS, “La responsabilité précontractuelle, conséquence éventuelle du processus précontractuel”, *R.G.D.C.* 1990, p. 393; S. STIJNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, *o.c.*, 1996, pp. 714 et s.

6. Lorsqu'il s'agit d'une offre faite au public, il suffit cependant qu'elle soit “extériorisée”.

7. Cass. 9 mai 1980, *Pas.* 1980, I, 1127. Voy. également H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil*, t. II, p. 513, n° 519; S. STIJNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, *o.c.*, 1996, p. 714, n° 73; Fr. T' KINT, *o.c.*, p. 34; L. SIMONT, “L'engagement unilatéral”, in *Les obligations en droit français et en droit belge, Convergences et divergences*, U.L.B. et Université de Paris Marne La Vallée (ed.), Bruxelles, Bruylant, 1994, pp. 17-46; S. DEBUSSCHERE, “De eenzijdige wilsverklaring als autonome bron van verbintenissen”, note sous Gand 22 décembre 1998, *R.G.D.C.* 2002, pp. 575-579.

8. Mons 10 décembre 1985, *R.G.* 180410, *R.D.C.* 1986, p. 670.

9. H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, II, n°s 519-520; M. COIPEL, “La théorie de l'engagement par volonté unilatérale”, *R.C.J.B.* 1980, p. 81, n° 18; M. COIPEL, *Éléments de théorie générale des contrats*, Collection “A la rencontre du droit”, Story-Scientia, 1999, p. 38. Cette obligation de maintenir l'offre demeure cependant distincte des obligations découlant du contrat dont la conclusion est projetée (Cass. 16 mars 1989, *Bull. Cass.* 1989, 737). Il s'agit uniquement d'une obligation de ne pas faire: l'obligation de ne pas “retirer” l'offre.

10. Civ. Mons 30 janvier 1987, *R.G.* 89/3060 et *J.L.M.B.* 1987, p. 889. Voy. encore S. STIJNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, *o.c.*, *J.T.* 1996, p. 714, n° 73 (et les réf. citées).

tout comme en matière contractuelle l'annulation dégage les parties d'un contrat vicié, une offre affectée de pareil vice ne peut produire effet, il faut cependant demeurer prudent dans l'admission d'une rétractation unilatérale extra-judiciaire. Cette situation ne peut être qu'exceptionnelle. Le principe devrait en effet idéalement demeurer celui d'un contrôle *a priori* du juge. Ce contrôle devra en outre toujours reposer sur une analyse minutieuse des circonstances de l'espèce, sous peine de valider des comportements peu scrupuleux, et plus fondamentalement, de porter atteinte tant à la sécurité juridique qu'au principe de la force obligatoire de l'offre.

Oserions-nous en outre ajouter que, s'il fallait s'en tenir à la seule séquence chronologique des actes, comme paraît l'autoriser la théorie classique, le "détour" par une rétractation fondée sur l'erreur ne semblait même pas nécessaire en l'espèce. Une fois admis le principe d'une acceptation tacite dans le chef du destinataire de l'offre, il pouvait être tout simplement plaidé que l'acceptation avait nécessairement rencontré la seule offre à laquelle elle faisait immédiatement suite, à savoir la seconde. L'argumentation ne nous paraîtrait dans ce cas pas davantage contestable, au vu de l'état actuel de la jurisprudence, que celle retenue par la juridiction montoise.

7 L'acceptation tacite. L'acceptation peut tout autant être expresse que tacite¹¹. Dans cette dernière hypothèse, le simple silence reste cependant à lui seul inopérant¹². Pour valoir acceptation au sens juridique du terme, le silence ou l'inaction doivent nécessairement s'accompagner de circonstances les dépouillant de leur équivocité. L'on parle alors de "*silence circonstancié*"¹³.

Le tribunal de commerce de Mons a fait application de ce principe en considérant que le propriétaire du véhicule avait en l'espèce "tacitement" accepté les conditions contenues dans la seconde offre dès lors qu'il avait exécuté ses obligations contractuelles sans protester et alors même qu'il avait

par ailleurs reconnu avoir reçu cette offre. La conclusion paraît correcte sur le plan des principes.

Il reste qu'il demeure contestable que l'intention réelle du propriétaire du véhicule ait effectivement été de voir appliquer la seconde garantie. Ceci nous renvoie aux considérations émises *supra* qui attestent l'illusion qui consiste à prétendre que le rôle du juge serait ici aussi de dégager l'intention commune et réelle des parties (art. 1156 du Code civil). Pareille entreprise est en effet utopique. Il n'est même pas certain qu'elle rencontre le besoin de justice. En effet, et de nombreuses décisions en témoignent, tout porte à croire qu'à côté de toutes les situations où la volonté réelle des parties est suffisamment manifestée pour être seule retenue comme source d'obligations, demeurent celles, tout aussi nombreuses, où il convient de faire appel à une interprétation "constructive"¹⁴. Ici, tout comme lorsqu'il s'agit d'appliquer la fonction complétive de la bonne foi, la prétendue référence à la volonté réelle paraît n'être "(...) qu'une élégante excuse, car la vérité est plus souvent que les parties n'ont rien voulu du tout"¹⁵.

8 Conclusion. La décision rendue par le tribunal de commerce de Mons nous paraît pouvoir être approuvée. Cela étant, elle atteste que le régime de la rencontre des volontés, sa nature et les sanctions applicables dans la phase des négociations, mériteraient d'être affinés sur un plan théorique et d'être actualisés au regard de la jurisprudence récente. De nombreuses questions demeurent en effet non résolues, tout comme les implications concrètes de leurs réponses devraient être précisées. Il s'agit là des conditions nécessaires pour rendre à la matière toute sa cohérence.

11. Cass. 11 décembre 1970, *J.T.* 1971, p. 382; Cass. 17 octobre 1975, *Pas.* 1976, I, 225. Voy. également H. DE PAGE, *Traité élémentaire*, t. II, 3^{ème} éd., 1964, p. 516, n° 523 et p. 531, n°s 544 et s.; S. STUNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, *o.c.*, 1996, p. 715, n° 75.

12. Cass. 13 septembre 1991, *Pas.* 1992, I, p. 33.

13. Ont notamment été considérés comme des silences "éloquents" le fait de commencer à exécuter le contrat après la réception d'une commande (Civ. Bruges 11 octobre 1989, *R.D.C.* 1991, p. 534 et *R.W.* 1989-90, 1064-1065; Comm. Malines 25 juin 1999, *R.G.D.C.* 1999/9, pp. 589 et s.; Bruxelles 9 juin 1992, *J.L.M.B.* 1994, p. 201 et *R.G.A.R.* 1994, 12.281; Liège 28 mars 1991, *R.G.* 86/245 et *J.L.M.B.* 1992, p. 77) ou encore le fait de ne pas protester dans un délai utile suite à la réception d'une facture (Cass. 8 novembre 1991, *R.G.* 7319; *T.B.H.* 1992, p. 134 et *R.W.* 1991-92, 988; Cass. 3 décembre 1953, *Pas.* 1954, I, 272 et Cass. 31 mai 1956, *Pas.* 1956, I, 1049; Comm. Malines 25 juin 1999, *R.G.D.C.* 1999/9, p. 589; Comm. Hasselt 28 mai 1996, *R.W.* 1998-99, 1468; Bruxelles 4 mars 1997, *R.W.* 1997-98, 367; Comm. Anvers 6 janvier 1998, *R.W.* 1999-2000, 443; Comm. Bruxelles 22 octobre 1990, *R.D.C.* 1991, p. 529; Bruxelles 18 octobre 1984, *Entr. et Dr.* 1989, p. 111) ou après avoir pris possession de l'ouvrage (Civ. Mons 16 juin 1999, *Cah. dr. immo* 2000, Liv. 6, 22).

14. Nous reprenons ici le terme usité par X. DIEUX, *Le respect dû aux anticipations légitimes d'autrui. Essai sur la genèse d'un principe général de droit*, Thèse, U.L.B., Bruxelles-Paris, Bruylant - L.G.D.J. 1995, n° 47 et s.

15. Nous reprenons ici les propos d'Henri DE PAGE concernant les obligations contractuelles "implicites": voy. H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., n° 563.