

# L'opposabilité des conditions générales de vente

**LES conditions générales de vente sont des stipulations écrites sur des documents divers, établies à l'avance par un commerçant et destinées à régler ses rapports contractuels avec ceux de qui il reçoit une commande.**

CERTAINES de ces clauses doivent être mises en évidence afin que le destinataire des conditions générales ne puisse pas soutenir qu'il ne les a pas connues.

Plus spécifiquement, pour que les conditions générales de vente soient opposables au client et qu'elles aient donc une efficacité juridique, elles doivent être acceptées par ce dernier au plus tard au moment de la conclusion du contrat, c'est-à-dire, au moment de l'accord entre les parties sur les produits objets de la vente (désignation et quantité) et sur leur prix.

Par conséquent, les conditions générales de vente doivent avoir été communiquées et acceptées par le client avant qu'il ne donne son accord sur la proposition de vente (comportant les caractéristiques du produit vendu et son prix).

C'est pourquoi les conditions générales de vente doivent figurer sur tout document présenté au client avant la conclusion du contrat : bon de commande, devis, tarifs, courriers commerciaux...

En outre, il est préférable que les conditions générales de vente soient signées par le client ou de conserver le justificatif de leur envoi (lettre, télécopie annonçant en pièce jointe les conditions générales de vente) afin de faciliter l'administration de la preuve de leur acceptation par ce dernier.

Ainsi, si le client passe une commande sans aucune réserve écrite aux conditions générales de vente reçues et sans joindre à sa commande ses propres conditions générales d'achat, on considérera qu'il y a eu acceptation tacite des conditions de vente du vendeur et qu'elles sont donc opposables à l'acheteur.

A contrario, si le client émet des réserves ou transmet au vendeur ses conditions d'achat qui seraient en contradiction avec celles du vendeur, on pourrait considérer qu'il y a eu acceptation tacite de la part du vendeur qui ne s'est pas opposé fermement aux réserves ou aux conditions du client. C'est la théorie du "last shot", qui signifie que le dernier qui notifie ses conditions de vente ou d'achat du contrat les impose à son cocontractant faute pour ce dernier de les contester. En cas d'opposition entre les conditions générales de vente et les conditions d'achat du client et de différend entre les parties, les tribunaux auront tendance à juger, soit que :

- Le contrat n'est pas formé si le défaut d'accord porte sur un élément substantiel du contrat, tel le prix ou l'objet,
- Le contrat est formé, mais les conditions générales de vente et d'achat se neutralisent en sorte que seul le droit commun de la vente sera applicable.

En outre, il convient de rappeler que la clause de réserve de propriété doit avoir été convenue entre les parties au plus tard au moment de la livraison du produit (article L. 621-122 du Code de commerce). La jurisprudence n'exige pas que l'accord du client ait été donné par écrit, mais, en raison des nombreuses contestations soulevées sur ce point, il est nécessaire d'inscrire cette clause en caractère gras, majuscules ou soulignés dans les conditions générales de vente signées par le client.

Pour pouvoir être revendiqués en droit français, les biens doivent se retrouver en nature chez l'acheteur sans avoir été transformé ou incorporé dans un ensemble.

Il est prudent pour la vente d'un équipement de veiller à faire mentionner

une inscription, de réserve de propriété au registre du commerce de l'acquéreur afin qu'un éventuel sous acquéreur ne puisse être reconnu comme de bonne foi.

En matière de vente internationale, pour être applicable, la clause de réserve de propriété devra, selon les pays, remplir des conditions de fond et de forme, ainsi en Espagne la clause doit être incluse dans le registre de vente à tempérament.

La clause attributive de compétence aux juridictions françaises (qui n'est opposable qu'à un client commerçant, selon l'article 48 du Code de procédure civile) doit avoir été spécifiée de façon très apparente. Il convient donc d'imprimer cette clause en empruntant le même style que pour la clause de réserve de propriété.

A défaut, ces clauses sont jugées inopposables à l'acheteur (arrêt de la Cour de Cassation, chambre commerciale, du 17 février 1998, n° 95-21.665).

Par conséquent, il semble prudent de rappeler le contenu de ces clauses, en caractères apparents, au verso de tout document contractuel : factures, bons de commande, bons de livraison... En cas de contestations, il sera ainsi plus facile de prouver que le client avait eu connaissance de ces clauses et les avait acceptées, à défaut de les avoir expressément refusées.

Il conviendra de veiller à ce que les documents qui ne sont transmis qu'en recto par télécopie comportent ces mentions.

Enfin, la clause choisissant la loi française doit être en caractère très apparents et exclure l'application de la convention de Vienne du 11 avril 1980. Certains états, comme l'Allemagne, considèrent que leur loi nationale est impérative. ■

*H. Saint Père,  
avocat associé, cabinet Ratheaux*