

## **Droit anglais : les conditions générales d'affaires**

Par **Visiteur**, le **26/09/2007** à **19:53**

Article publié par Jeeecy.

{{Les conditions générales d'affaires}}

Le problème lié aux conditions générales d'affaires (CG) se rencontre généralement au niveau de l'acceptation dans le contrat. En effet, pour que l'acceptation soit valable, il faut un accord de l'acceptant avec les termes de l'offre. C'est la position en théorie mais en pratique les professionnels essaient d'exploiter le procédé de l'offre et de l'acceptation pour imposer leurs propres CG. Dans les négociations commerciales, il est parfois difficile de décider à quel moment les parties ont trouvé un accord. Souvent on ne rencontre pas un véritable consensus ad idem car les parties restent dans une situation volontairement floue et incertaine dans l'espoir qu'en cas de litige le juge fasse prévaloir leurs CG sur celles du cocontractant.

L'exemple suivant illustre le fait que les règles du contrat ne sont pas toujours applicables au sens strict dans la pratique commerciale:

X fait une offre pour une vente à Y en utilisant ses propres CG. Y accepte avec ses propres CG. Si les termes contenus dans les deux CG diffèrent et si un litige apparaît sur ce point avant que les deux parties n'aient exécuté les obligations du contrat, on pourrait penser au regard de la théorie des obligations que les parties n'ont pas trouvé d'accord (pas de consensus ad idem) et qu'il n'y a pas de relation contractuelle entre elles. Cependant, les parties se disputent non pas sur l'existence du contrat (qu'ils ne contestent pas) mais sur les CG, la question étant de savoir lesquelles prévaudront sur les autres.

Les solutions apportées aux " battles of the form "

La première solution en cas de "battle of the form" est de décider que la partie qui transmet en dernier ses CG, sans que l'autre partie ne soulève aucune objection, aura réussi à les imposer. On dit alors qu'elle a " fired the last shot" (British Road Services v. Crutchley & Co 1968)

Cette approche peut cependant se révéler trop simpliste par rapport à la complexité du monde des affaires: que se passe-t-il si l'une des parties stipule à la fin des négociations qu'elle ne contractera qu'avec ses propres CG ou encore si les CG sont transmises

simultanément?

Leading Case: Butler Machine Tool Co v. Ex-cell-o Corp. 1979

Les faits:

P offre de vendre une machine à D pour un prix de 75 300 £. Cette offre, en date du 23 mai, était accompagnée de CG indiquant que les CG du vendeur prévaudraient sur celles de l'acheteur. Ces CG contenaient une clause de variation de prix, c'est-à-dire que toute augmentation des coûts des marchandises à la date de livraison (le délai étant de dix mois) serait ajoutée au prix d'achat. Le 27 mai, D répond à cette offre en commandant la machine mais l'acceptation est accompagnée de ses propres CG ne comportant pas de variation de prix. Au bas de la page, il y avait un bon détachable de confirmation de la commande où il était écrit: " Nous acceptons votre commande aux prix et conditions précisés ci-après". Le 5 juin, P complète et retourne le bon de confirmation à D accompagné d'une lettre précisant que la commande est enregistrée conformément à l'offre initiale du 23 mai. Quand la machine fut livrée, P demanda une somme supplémentaire de 2800 £ et D refusa de payer cette augmentation. L'action de P se basait sur le fait qu'il était autorisé à augmenter le prix en vertu de la clause de variation des prix contenue dans ses propres CG. D, à l'inverse, se défendait en disant que le contrat avait été conclu aux conditions de l'acheteur, lesquelles ne contenaient pas cette clause.

Solution: La Court of Appeal décida que le contrat n'inclut pas la clause de variation du prix. P ne pouvait donc pas réclamer la somme supplémentaire. La réponse de D en date du 27 mai fut considérée comme une contre-offre mettant fin à l'offre de P du 23 mai. P avait accepté la contre-offre de D en la complétant et en renvoyant le bon de confirmation de la commande le 5 juin. Le contrat était conclu avec les CG de D et la clause de variation de prix n'avait pas lieu de s'appliquer.

Intérêt: Bien que la décision fût en accord avec la doctrine de l'offre et de l'acceptation, il pourrait être souligné que les parties n'avaient pas atteint le consensus ad idem, notamment sur l'un des points essentiels du contrat qu'est le prix de la marchandise. On peut supposer que si la contestation était intervenue plus tôt, avant la fabrication et la livraison des marchandises, les juges auraient pu décider qu'il n'y avait pas légalement d'engagement.

En se prononçant en faveur du défendeur, la CA conclut qu'il y a doute sur le fait que les parties se sont accordées sur la clause de variation de prix et que dans ce cas elle ne devait pas être incluse dans l'engagement. Dans cet arrêt, Lord Denning est d'avis que les documents doivent être considérés dans leur ensemble: " If the terms and conditions of both parties can be reconciled so as to give an harmonious result, all well and good. If differences are irreconcilable, so that they are mutually contradictory, then the conflicting terms may have to be scrapped and replaced by a reasonable implication."

rédigé par une personne du Magistère juriste d'Affaires Européen de Nancy