

6.3. Achat d'une nouvelle machine: attention avec les propositions de contrat!

Si vous négociez avec un fournisseur l'achat d'une nouvelle machine, ce fournisseur vous fera sûrement une proposition d'achat. Cependant, dans cette proposition, il y a des règles avec lesquelles vous n'êtes pas d'accord. Comment devez-vous vous y prendre et à quoi devez-vous faire attention ?

Par Solange Tastenoye (juriste)

Un «contrat» est la volonté de deux personnes (ou plus) en vue de la création, la modification ou la disparition des engagements. Le point de départ est qu'il y a une «liberté de contracter». On peut donc convenir ce qu'on veut, avec qui on veut, selon ce qu'on veut, quand on veut. Pour autant bien sûr qu'on ne porte pas un préjudice aux lois et règlements. Les parties peuvent donc convenir eux-mêmes tout dans leur contrat.

La validité d'un contrat

Dans la pratique, on constate qu'un contrat n'est pas toujours rédigé correctement ! Toutefois, les articles 1109 et suivants de notre Code Civil stipulent qu'un contrat doit être soumis à quatre conditions.

En premier lieu, il doit y avoir un «consentement» entre les parties. Les deux parties contractantes doivent donner leur consentement sur toutes les dispositions relatives au contrat. Si l'une des parties n'est pas d'accord et ne donne son consentement, il n'y aura pas un contrat valable! En outre, les parties qui concluent un contrat doivent tous avoir «la capacité» de contracter. Cela signifie que, normalement, toutes les personnes ont juridiquement la capacité de conclure un contrat, sauf par exemple les mineurs (selon notre législation les mineurs n'ont pas la capacité de conclure un contrat). Le contrat doit aussi avoir «un objet certain». Cela signifie que les parties s'engagent à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose. Cet objet doit être quelque chose qui est possible, qui peut exister et qui est déterminable. Ici, dans notre cas, il s'agit d'acheter une nouvelle machine de production. Chaque partie doit savoir à quoi elle s'engage. En outre, l'objet doit être «licite»; cela signifie qu'il ne doit pas être contraire à l'ordre public ou à la moralité!

Le contrat d'achat

Si vous souhaitez acheter une nouvelle machine de production, vous allez créer avec le vendeur/fournisseur une «proposition d'achat». Ceci est un accord par lequel le vendeur / fournisseur s'engage à transférer la propriété d'un objet (la machine de production) vers vous, l'acheteur. De son côté l'acheteur s'engage à payer un certain prix pour cela.

Pour pouvoir parler d'un contrat d'achat valable, les quatre conditions mentionnées ci-dessus doivent également être présentes ici. En plus, il doit y avoir un transfert de propriété du bien vendu (la machine de production) et l'acheteur doit payer le prix pour ce bien. Ceci sont deux éléments absolument essentiels qui doivent être présents afin que l'on puisse parler d'un contrat d'achat valable. S'il manque un de ces éléments, il n'y a pas de vente!

Pas accord avec la proposition de contrat?

Car l'achat d'une nouvelle machine est un très grand investissement, vous voulez en tant qu'acheteur contracter dans les meilleures conditions. Vous souhaitez donc aussi que le vendeur / fournisseur vous donne un délai de paiement correct. Dans la proposition qu'il vous soumet, ceci n'est pas repris! C'est pour cela que vous n'êtes pas d'accord avec sa proposition. Mais vous vous posez la question si vous pouvez faire appel à un autre fournisseur et ne plus tenir compte avec la proposition de ce premier fournisseur?

Ici il faut en effet faire très attention! Ceci parce que, comme déjà mentionné ci-dessus, une vente est déjà conclue après un consentement valable donné par les deux parties! Si vous êtes d'accord avec le vendeur concernant la machine et le prix que vous devez payer, on parle essentiellement d'un achat valable, même s'il n'y pas encore un contrat écrit! **Le consensus est présent à ce moment-là!**

Que devez-vous faire?

Pour éviter des problèmes avec votre vendeur / fournisseur (qui, dans de tels cas croit souvent que la vente est un fait), vous devez remarquer à votre vendeur que la proposition qu'il vous a fait concernant le délai de paiement ne vous convient pas. Faites cela par écrit et dites bien que vous n'êtes pas d'accord avec le délai de paiement. Faites vous-même une contre-proposition, si nécessaire, et indiquez aussi clairement par écrit que vous faites une nouvelle proposition et que vous n'êtes pas d'accord avec sa proposition!

Eventuellement, vous pouvez lui dire que vous n'avez plus aucun intérêt dans sa proposition! «

MAINTENANCE MAGAZINE SEPTEMBRE 2015