

6.3. Quelles conséquences de la réforme du droit des contrats sur la relation avec vos partenaires

Knock-out ! Les conditions générales contradictoires au tapis...

La première situation que nous souhaitons souligner est l'applicabilité de vos conditions générales à vos partenaires. En pratique, dans les relations commerciales entre entreprises, il n'y a souvent pas d'accord écrit. Au contraire, on travaillera généralement avec les conditions générales des deux parties simultanément. En conséquence, l'accord en tant que tel prend généralement forme lors de l'échange des quelques e-mails communiqués entre les parties. Tant que la coopération entre les partenaires se déroule sans heurts, la base juridique de leur relation commerciale est généralement peu étudiée.

Cependant comme vous le savez, lorsque des différends surviennent, les réflexions quant aux règles qui régiront un éventuel litige font surface. Tant votre partenaire commercial que vous-même essaieriez probablement de faire prévaloir vos propres conditions générales. Vous n'êtes pourtant pas sans savoir qu'une seule des deux parties pourra en principe opposer ses propres conditions générales à la partie adverse.

Le législateur émet naturellement une préférence pour appliquer l'accord tel qu'il a été négocié et signé. Cela paraît logique, de cette manière il existe un consensus clair entre les parties prenant la forme d'un contrat signé par celles-ci, régissant l'ensemble de leur collaboration. Force est toutefois de constater que les accords écrits et signés ne sont pas toujours légions. Le législateur a donc tenté d'y remédier.

Depuis cette réforme, et en vue de protéger les entreprises et notamment la partie faible, l'accord est en l'absence d'écrit entre les parties - généralement régi par les conditions générales des deux parties. Vous êtes en droit de vous demander si « ce système n'entraînera-t-il pas trop de confusion ? ».

La loi prévoit également que les éventuelles dispositions contradictoires contenues dans les conditions générales respectives des parties seront automatiquement exclues.

Le lecteur inquiet peut-il se rassurer de cela ? Qu'advient-il si les conditions sont à ce point contradictoires qu'il ne reste au final presque aucune disposition ? Une nouvelle fois, le législateur apporte une solution. Etant donné que les règles en matière de droit contractuel revêtent souvent un caractère supplétif (lisez : sont d'application si et seulement si les parties n'en n'ont pas convenu autrement), les dispositions légales ordi-aires seront d'application afin de pallier à ces points d'interrogation.

Si vous ne voulez pas vous retrouver soumis à des conditions de collaboration auxquelles vous n'avez pas adhéré, veillez à accorder une attention plus particulière au processus d'élaboration des contrats qui régissent les relations avec vos fournisseurs et des clients personne morale. Les accords négociés entre entreprises deviendront la nouvelle norme. Dans le cas contraire, vous pourrez bien être surpris par les dispositions qui régiront votre collaboration.

JUSQU'AU POINT DE NON-RETOUR ?

Le législateur confirme toutefois que la liberté contractuelle reste la norme, vous restez donc libre de négocier. Cependant, cette négociation ne sera pas sans conséquences puisqu'elle sera contraignante pour l'ensemble de votre collaboration. Concrètement, vous ne pourrez pas donner l'impression qu'un accord (pris unilatéralement après avoir récolté toutes les informations utiles) sera conclu avec certitude, pour ensuite rompre unilatéralement et sans motif valable les négociations. Il sera tenu compte du contexte dans lequel l'accord a été négocié et conclu.

Soyez donc prudent lors de vos échanges électroniques (entre autres) avec vos partenaires, qui supposeraient l'existence d'un accord entre vous. Si vous désirez que l'accord soit soumis à certaines conditions, nous vous recommandons de toujours veiller à mettre ces dernières en lumière par le biais d'une convention de collaboration et de conditions générales. De cette manière, vous éviterez d'être lié par un accord que vous ne souhaitiez pas conclure (ou, du moins, pas à ces conditions).

Mathilde Boucquiau
Legal Consultant **DELOITTE PRIVATE**
AIHE REVUE Nr. 232 – Février-Mars 2021