



## Les conditions générales : quelle utilité, quel contenu ?

Laurent WINKIN, avocat

*L'objectif de la présente brève n'est évidemment pas de fournir un modèle exhaustif tout terrain de conditions générales, ce qui s'avère radicalement impossible puisqu'au contraire de ce que pourraient laisser penser les termes «conditions générales», de telles conditions se doivent toujours de coller au plus proche de l'activité qu'elles concernent. Nous nous attacherons dès lors uniquement à mettre en exergue les points essentiels qui doivent être envisagés dans de bonnes conditions générales de vente ou de prestations. Préalablement à cela, il est indispensable d'aborder la question de l'opposabilité des conditions générales.*

### De l'opposabilité des conditions générales

Le terme «opposabilité» concerne toute la question de savoir si les conditions générales de vente ou de prestation envisagées sont bien entrées dans le champ contractuel et peuvent dès lors être invoquées à l'encontre du cocontractant.

Rien ne sert en effet de disposer de conditions générales exemplaires si ces dernières ne peuvent être invoquées lors d'un litige qui surviendrait dans l'exécution de la relation contractuelle envisagée. Or, pour que des conditions générales de vente ou de prestation soient opposables à un cocontractant, il est nécessaire que ce dernier ait eu la possibilité effective d'en prendre connaissance et les ait acceptées préalablement à la conclusion du contrat.

S'il peut être admis entre commerçants que des conditions générales qui apparaîtraient pour la première fois au dos d'une facture soient opposables au débiteur de cette dernière si ladite facture n'a pas été contestée, il est préférable d'éviter ce genre de cas de figure sujet à interprétation.

Partant, la voie la plus sûre reste d'obtenir de son cocontractant, qu'il soit commerçant ou non, son accord exprès sur les conditions générales envisagées au moyen d'une mention du type «*par la signature du présent bon de commande (ou de la présente confirmation de commande), le client reconnaît avoir pris connaissance et accepté expressément les conditions générales du vendeur (ou du prestataire)*».

Ainsi, il sera impossible pour ce dernier de contester, lorsqu'un litige surviendra, qu'il a eu connaissance et accepté expressément les conditions générales. Il est important de signaler qu'il y a lieu de raisonner de manière similaire en matière de commerce électronique en prévoyant une obligation d'acceptation des conditions générales du vendeur ou du prestataire avant toute commande en ligne doublée de la possibilité effective pour le client de sauvegarder une version des conditions générales telles qu'il les a acceptées.

## **Des conditions générales essentielles**

Nous pouvons maintenant aborder les clauses les plus importantes qui viseront à garantir le respect des droits du vendeur ou du prestataire en faisant peser sur son cocontractant une série d'obligations l'incitant à exécuter de manière adéquate le contrat conclu.

### *A. Clause de présentation*

Il est important de prévoir une clause de présentation de l'entreprise du vendeur ou du prestataire et de l'activité de cette dernière, clause de présentation qui peut également contenir les définitions des termes essentiels utilisés en termes de conditions générales.

Une telle clause poursuit un double objectif. Un premier objectif de transparence : le client saura d'emblée et précisément qui est son cocontractant. Le second objectif est de réduire autant que faire se peut d'éventuels problèmes d'interprétation en définissant de manière la plus précise possible les termes essentiels du contrat tels que notamment le produit ou le service vendu.

### *B. Clause relative aux conditions de paiement du prix*

Le paiement étant évidemment si pas l'unique obligation du client, en tout cas son obligation principale, il est important de garantir autant que faire se peut ce dernier en prévoyant un intérêt de retard comptabilisé dès la date d'échéance de la facture sans qu'une mise en demeure soit nécessaire. Les juridictions admettent généralement un taux d'intérêt de retard conventionnel de l'ordre de 12 %, lequel peut parfois être réduit à 10 %.

De même, une clause pénale, c'est-à-dire un montant forfaitaire à payer par le client retardataire en vue d'indemniser le vendeur ou le prestataire en cas de retard de paiement, est également un moyen permettant d'atténuer les effets négatifs d'un tel retard.

A cet égard, les juridictions admettent généralement des clauses pénales de l'ordre de 15 %. Sans entrer dans les méandres de la législation protectrice des consommateurs, il est important de souligner que lorsque l'on a à faire à un consommateur, cette clause pénale doit être réciproque car à défaut, elle n'est pas applicable.

Cela signifie en clair que le vendeur ou le prestataire doit prévoir une clause du même type en sa défaveur s'il ne respectait pas ses obligations. En pratiquant de la sorte, le vendeur ou le prestataire s'assure d'obtenir paiement du prix mais également des frais qui seraient engendrés par un paiement tardif d'un client récalcitrant, à condition évidemment que ce dernier ne soit pas insolvable ou n'ait pas été déclaré en faillite ou ne fasse l'objet d'une procédure de réorganisation judiciaire.

### *C. Clause de réserve de propriété*

Une telle clause vise à faire en sorte que les produits vendus restent la propriété du vendeur jusqu'au moment du paiement complet du prix de vente du produit. Cette clause permet ainsi au vendeur de produits de récupérer ces derniers en cas de non-paiement du prix de vente.

#### D. Clause exonératoire ou limitative de responsabilité

Les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilité visent à réduire ou supprimer la responsabilité du vendeur ou du prestataire en cas de non-respect de ses obligations. Ces clauses s'illustrent par leur très grande diversité.

Elles ne peuvent cependant avoir pour conséquence de vider le contrat de sa substance sous peine d'être invalidées. L'utilité de ces clauses est manifeste : réduire autant que faire se peut les éventuelles indemnisations qui seraient réclamées au vendeur ou au prestataire si sa responsabilité venait à être engagée en raison d'un défaut ou d'un vice du produit vendu ou du service livré.

#### E. Clause relative au traitement des données à caractère personnel

Il peut parfois s'avérer utile d'envisager le traitement des données à caractère personnel éventuellement réalisé par le vendeur ou le prestataire en termes de conditions générales.

#### F. Clause déterminant le droit applicable et la juridiction compétente

Une telle clause a pour objet de préciser d'emblée à quel droit national sera soumise la relation contractuelle envisagée et devant quelle juridiction devront être introduits les éventuels litiges en relation avec cette dernière.

L'objectif de cette clause est clair : faire en sorte que ce soit le droit belge qui régisse la relation contractuelle précitée et faire en sorte de soumettre un éventuel litige qui surviendrait à la juridiction du choix du vendeur ou du prestataire.

En pratique, cette juridiction sera habituellement celle du domicile ou du siège social dudit vendeur ou dudit prestataire. Il n'est en effet jamais inutile de plaider «à la maison».

En conclusion, nous préciserons simplement que par l'insertion de conditions générales envisageant les problématiques précitées, le vendeur ou le prestataire peut aisément évacuer d'emblée une série d'écueils qui pourraient se dresser sur sa route lorsque son cocontractant ne remplit pas de manière correcte ses obligations.