

RLDA 6599

## Conditions générales : comment les faire prévaloir dans ses relations commerciales ?

Les conditions générales d'un commerçant sont opposables seulement si celles-ci ont été portées à la connaissance du cocontractant (commerçant) et qu'il les a acceptées. Cette démonstration pouvant s'avérer délicate, l'étude de la jurisprudence permet d'illustrer des cas dans lesquels les conditions générales ont été jugées opposables ou, au contraire, inopposables.

Dans un litige entre commerçants, il n'est pas rare que chacun invoque l'application de ses conditions générales de vente (les CGV) pour, notamment, réclamer des pénalités de retard ou contester la compétence d'une juridiction.

En principe, « *tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle* ». Cette communication peut être faite par « *tout moyen conforme aux usages de la profession* »<sup>(1)</sup>, faute de quoi, le débiteur de l'obligation de communication peut engager sa responsabilité<sup>(2)</sup>.

La question de l'opposabilité des conditions générales de vente est traitée par l'article 1119 du code civil<sup>(3)</sup> qui a consacré la pratique jurisprudentielle<sup>(4)</sup> selon laquelle sont opposables les conditions générales

de vente communiquées à la partie adverse (ou, plus précisément, dont elle a eu connaissance) et acceptées par elle.

Cette règle rappelée, l'étude des illustrations jurisprudentielles est utile pour maximiser la chance, pour un professionnel, qu'un juge se prononce en faveur de l'application de ses conditions générales de vente.

### I. – La nécessaire connaissance des conditions générales par le partenaire commercial

Au-delà de la simple transmission de ses conditions générales (visée à l'article L. 441-6 du code de commerce), le professionnel doit s'assurer que son cocontractant a effectivement eu connaissance de celles-ci et, surtout, être en mesure de le démontrer (étant rappelé qu'en cas de litige, la charge de la preuve de l'opposabilité desdites conditions repose sur la partie réclamant leur application).

Une abondante jurisprudence permet d'identifier des hypothèses où la connaissance par le cocontractant des conditions générales est admise et d'autres où les



Alexandre BAILLY  
Avocat associé  
Morgan, Lewis &  
Bockius UK LLP



Xavier  
HARANGER  
Avocat associé  
Morgan, Lewis &  
Bockius UK LLP



Laetitia de PELET  
Avocat  
collaborateur  
Morgan, Lewis &  
Bockius UK LLP

(1) C. com., art. L. 441-6.

(2) C. com., art. L. 442-6, I, 9°.

(3) Dans sa rédaction issue de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016.

(4) Mémento Droit Commercial, Éditions Francis LeFebvre, 2018, n° 12145.

éléments de preuve apportés ont été considérés comme insuffisants.

## A. – La preuve de la connaissance des conditions générales par le cocontractant

Dans certains cas, la preuve de la connaissance des conditions générales entre professionnels ne pose guère de difficulté.

C'est le cas lorsqu'un cocontractant signe directement les conditions générales ou un contrat renvoyant auxdites conditions<sup>(5)</sup>. La signature du cocontractant est, en effet, un indice fort de la connaissance par celui-ci des conditions générales qui lui sont présentées.

Il en est de même lorsque le recto du contrat indique de façon apparente, grâce à une encre et un graphisme différents, que le contrat est soumis à des conditions générales spécifiques mentionnées au verso du contrat<sup>(6)</sup>.

Néanmoins, une telle signature n'est pas une obligation car les conditions générales « *n'ont pas besoin d'être expressément approuvées par le client par un paraphe s'il est rapporté la preuve qu'il en a eu connaissance lors de la signature du contrat* »<sup>(7)</sup>.

La connaissance, par la partie adverse, des conditions générales ne saurait donc résulter uniquement d'une manifestation extérieure de volonté (telle une signature apposée sur lesdites conditions), mais peut également se déduire du comportement du cocontractant.

Par exemple, il a été jugé qu'une partie ne peut ignorer des conditions générales adverses ayant fait l'objet d'une négociation<sup>(8)</sup> ou une clause figurant dans les conditions générales adressées aux clients et reprise dans les tarifs, dont la consultation est nécessaire pour passer commande<sup>(9)</sup>.

Dans le même sens, la chambre commerciale de la Cour de cassation considère qu'une clause suffisamment lisible figurant au verso de documents commerciaux est opposable au prestataire de service. Dans cette affaire, les relations commerciales entretenues depuis plusieurs années avaient fait l'objet de multiples facturations, caractérisant ainsi, selon la Cour, la connaissance évidente de la clause par le cocontractant<sup>(10)</sup>. La durée des relations d'affaires entre les partenaires commerciaux n'est donc pas sans conséquence, les juges déduisant parfois la connaissance

des conditions générales de la fréquence et de l'ancienneté desdites relations.

A pu également se poser la question de la connaissance des conditions générales de vente lorsqu'il est fait référence à celles-ci et qu'elles sont consultables sur un site internet. Une cour d'appel a, ainsi relevé que « *le fait que les documents commerciaux de la société A ne reproduisent pas ces conditions générales, mais renvoient à la consultation de son site internet, n'est pas en soi suffisant pour en déduire que la société B n'en a pas pris connaissance* »<sup>(11)</sup>, la cour prenant soin de souligner que cette forme de communication est soumise à la possibilité d'accéder au site internet et de télécharger lesdites conditions générales de vente.

## B. – L'absence de connaissance des conditions générales par le cocontractant

La preuve de la connaissance des conditions générales, par le cocontractant, peut aussi s'avérer délicate.

Par exemple, « *la connaissance éventuelle par l'une des parties, à l'occasion d'opérations antérieures, des conditions générales de l'autre partie contenant une clause de juridiction ou la connaissance de l'existence d'une telle clause dans des documents étrangers à l'opération litigieuse ne suffit pas, même au cas de relations d'affaires suivies, à lui rendre opposable cette clause si le contrat n'y fait aucune référence, directement ou indirectement* »<sup>(12)</sup>.

Ainsi, le simple fait d'entretenir avec un cocontractant des relations commerciales suivies ne permet pas de s'exonérer de l'obligation de s'assurer de la connaissance, par ce dernier, des conditions générales que l'on souhaite voir appliquer. En effet, « *des relations suivies, si elles permettent de caractériser une acceptation implicite [des conditions générales] lorsque, régulièrement portées à la connaissance du contractant, ce dernier ne les a jamais contestées, ne permettent pas en revanche de les imposer au contractant si elles n'ont jamais été portées à sa connaissance et n'ont pu de ce fait être acceptées même implicitement* »<sup>(13)</sup>.

De même, l'évocation des conditions générales dans un contrat peut ne pas suffire à caractériser leur connaissance. Une cour d'appel a ainsi considéré inopposables des conditions générales (i) ni signées, ni paraphées, (ii) évoquées de manière succincte dans le contrat, ou, encore, (iii) sans preuve de remise à l'autre partie ou de connaissance par cette dernière. La qualité de professionnel averti de la société importe peu dans ce dernier cas<sup>(14)</sup>.

(5) Cass. 1<sup>re</sup> civ., 27 févr. 2013, n° 11-23.520.

(6) CA Lyon, 5 avr. 2016, n° 15/00281.

(7) *Ibid.*

(8) CA Amiens, 20 mai 2003, n° 03/00726.

(9) Cass. com., 11 juin 1996, n° 93-15.376.

(10) Cass. com., 11 oct. 2005, n° 97-14.072.

(11) CA Montpellier, 1<sup>er</sup> mars 2011, n° 10/008674.

(12) Cass. 1<sup>re</sup> civ., 30 juin 1992, n° 90-21.491, Bull. civ. I, n° 203.

(13) CA Lyon, 7 sept. 2017, n° 16/02279. V. sur ce point : C. Aronica et L. Ostojski, Les conditions générales de vente, un incontournable de la relation commerciale, AJCA 2014, p. 165.

(14) CA Versailles, 3 mai 2016, n° 15/02478.

En effet, il a pu être jugé que n'avaient pas été portées à la connaissance du partenaire commercial, les conditions générales de vente adressées postérieurement à la conclusion du contrat<sup>(15)</sup> ou dont le partenaire avait indiqué avoir connaissance (en signant une clause contractuelle) mais qu'il n'avait pas effectivement reçues, la juridiction ne s'en étant pas tenue à la lettre du contrat mais ayant estimé que la remise effective n'avait pas eu lieu<sup>(16)</sup>.

*Il faut, selon nous, garder à l'esprit les principales hypothèses où des conditions générales peuvent entrer en contradiction pour chercher à les éviter.*

Toutefois, apporter la preuve que son partenaire commercial a effectivement eu connaissance des conditions générales ne suffit pas. Encore faut-il démontrer qu'il les a acceptées.

## II. – La délicate détermination de l'acceptation des conditions générales

La détermination de l'acceptation des conditions générales, par un partenaire commercial, est difficile car elle nécessite la caractérisation d'un consentement qui peut être explicite ou implicite.

Là encore, la question est essentiellement d'ordre probatoire. Dans certains cas, la jurisprudence reconnaît que les conditions générales ont effectivement été acceptées alors que, dans d'autres, les éléments de preuve versés aux débats sont insuffisants.

### A. – La manifestation de l'acceptation des conditions générales par le partenaire commercial

Afin de statuer sur l'acceptation des conditions générales, les juges devront déterminer si celles-ci sont ou non entrées dans le champ contractuel des parties<sup>(17)</sup>.

Dès lors, l'acceptation explicite des conditions générales fait peu débat. C'est le cas (visé ci-dessus au paragraphe I, A) de la signature desdites conditions ou de documents renvoyant clairement à celles-ci.

La question de l'acceptation tacite des conditions générales de vente est plus délicate car elle suppose l'analyse concrète du comportement du partenaire.

Par exemple, la première chambre civile de la Cour de cassation a considéré des conditions générales comme acceptées quand les documents établissant la relation contractuelle comportaient, au recto, une invitation à consulter les conditions générales de vente et, au verso, la reproduction de l'intégralité desdites conditions (et ce même si celles-ci étaient rédigées en langue étrangère)<sup>(18)</sup>.

L'absence de réserve à la réception des conditions a pu, également, être considérée comme une acceptation de celles-ci<sup>(19)</sup>.

Pour déterminer l'opposabilité des conditions générales, certaines juridictions analysent le comportement des parties tout au long de leur relation contractuelle. Ainsi, la cour d'appel de Montpellier a pu juger que les conditions générales de vente s'appliquaient même lorsque le partenaire commercial n'a « *jamais signé aucun document comportant les conditions générales de vente, [car] il est établi qu'[il] les a acceptées par le paiement réitéré des factures<sup>(20)</sup>, sans protestation ni réserve, au dos desquelles elles étaient imprimées* »<sup>(21)</sup>.

Il est donc conseillé, pour assurer leur application, de faire expressément référence à ses conditions générales dès le commencement de la relation contractuelle. Ainsi, les conditions générales ont pu être considérées acceptées lorsque le devis stipulait que « *toute commande implique l'acceptation de nos conditions générales de vente jointes en annexe* » et qu'une commande avait été effectivement passée par la suite<sup>(22)</sup>.

S'agissant des commandes passées entre commerçants via Internet, la cour d'appel de Lyon a considéré que « *la technique d'acceptation par 'clic' a ainsi rendu possible l'impression et la sauvegarde du texte des conditions générales avant la conclusion du contrat* »<sup>(23)</sup>. Dès lors, « *la circonstance que la page internet contenant ces conditions ne s'est pas ouverte automatiquement lors de l'enregistrement sur le site internet et lors de chaque opération d'achat ne peut remettre en cause l'opposabilité des conditions générales acceptées par le cocontractant professionnel* »<sup>(24)</sup>.

(15) Cass. com., 28 avr. 1998, n° 95-20.290.

(16) Cass. com., 19 févr. 2013, n° 11-22.827.

(17) Pour une clause d'arbitrage contenue dans des conditions générales, v. : CA Paris, 30 nov. 1990, n° 90/4790, Rev. arb. 1992, n° 4, p. 625-684, obs. J. Pellerin.

(18) Cass. 1<sup>re</sup> civ., 15 mai 2018, n° 17-12.044.

(19) Cass. com., 11 mars 2014, n° 13-14.699.

(20) En l'espèce, ces factures comportaient la mention suivante : « *Conditions générales de vente : l'acheteur déclare avoir pris connaissance des conditions générales de vente et de garantie inscrites au verso et les accepter dans toute leur teneur* ».

(21) CA Montpellier, 11 déc. 2012, n° 11/06438. Pour un autre exemple : CA Paris, 3 avr. 2015, n° 12/13777.

(22) T. com. Bordeaux, 28 avr. 2016, n° 2015F00841.

(23) CA Lyon, 7 avr. 2016, n° 14/01639.

(24) *Ibid.*

L'acceptation implicite des conditions générales résultant souvent d'un faisceau d'indices analysé par le juge, il sera conseillé de conserver précieusement tous les éléments de preuve permettant de démontrer ladite acceptation par le cocontractant (documents commerciaux mentionnant les CGV, devis, factures, preuves d'envois, etc.).

## B. – L'absence d'acceptation des conditions générales par le cocontractant

La question de l'application implicite des conditions générales de vente se pose en cas d'absence d'expression claire de la volonté des parties. C'est notamment le cas lorsque les parties, refusant de faire peser un risque sur leur relation commerciale, évitent d'aborder la question de l'application des conditions générales de vente et entretiennent, volontairement ou involontairement, un certain flou.

Cette imprécision ne résiste pas à l'analyse de l'échange des consentements. Ainsi, un acheteur ne peut revendiquer l'application de ses conditions générales si le vendeur ne les a reçues qu'après la conclusion de la vente, puisque celles-ci ne sont pas entrées dans le champ contractuel<sup>(25)</sup>. On le voit, le consensualisme est de rigueur et, comme a pu le titrer la doctrine, le vainqueur n'est pas nécessairement le dernier tireur<sup>(26)</sup>.

Ainsi, pour la jurisprudence, des conditions générales ne sont pas considérées comme acceptées par l'autre partie dans les cas suivants :

- lorsque des mentions imprimées sur des factures postérieures à la conclusion du contrat viennent modifier les règles applicables<sup>(27)</sup> ;
- lorsqu'il n'a pas pu être prouvé que les conditions générales étaient jointes au contrat et n'ont donc pu être approuvées par l'acquéreur<sup>(28)</sup> ;
- lorsque leur auteur produit un courrier sur lequel figurent les conditions générales dont il sollicite l'application alors que la commande était antérieure à la date du courrier<sup>(29)</sup> ;
- lorsque l'expéditeur n'a pas signé les conditions générales de vente du transporteur. Les limites d'indemnité y figurant ne lui sont donc pas opposables, peu important qu'elles soient reprises dans un guide ou sur une page internet<sup>(30)</sup> ;

(25) RJD 8-9/98, n° 938.

(26) Y.-M. Laithier, La « bataille » des conditions générales : le vainqueur n'est pas le dernier tireur, RDC 2013, p. 528.

(27) Cass. com., 16 oct. 1967, D. 1968, p. 193.

(28) Cass. 1<sup>re</sup> civ., 12 avr. 2012, n° 11-12.061.

(29) CA Paris, 23 nov. 1994, DMF 1995, p. 887, obs. Y. T.

(30) CA Versailles, 25 nov. 2014, n° 12/03975.

- lorsque le client ne les a pas signées et que le contrat s'y réfère de manière accessoire et n'indique pas qu'elles lui avaient été remises et qu'il les avait acceptées<sup>(31)</sup>.

En pratique, même si le professionnel a cherché à s'assurer de la bonne transmission et opposabilité de ses conditions générales, il peut arriver que ses conditions générales et celles de son cocontractant soient toutes deux potentiellement applicables et, surtout, soient contradictoires.

Ce cas de figure est désormais expressément envisagé par le code civil.

## III. – Solution en cas de contradiction entre des conditions générales

La récente réforme du droit des obligations a traité le cas de l'opposition entre des conditions générales invoquées par l'une et l'autre des parties. Plus précisément, l'article 1119 du code civil indique qu'en cas de discordance des conditions générales, les clauses incompatibles sont sans effet. Ainsi, dans ce cas, tout se passe « *comme si les parties n'avaient rien stipulé sur la question contradictoire* »<sup>(32)</sup>.

Il faut, selon nous, garder à l'esprit les principales hypothèses où des conditions générales peuvent entrer en contradiction pour chercher à les éviter.

### A. – Les cas d'opposition

L'opposition résulte parfois d'envois successifs par les parties au contrat. Dans cette hypothèse, afin de déterminer les conditions générales applicables, il convient de s'en remettre à la chronologie de la relation contractuelle. En effet, un prestataire ne peut se reposer sur l'application de ses propres conditions de vente telles que stipulées sur ses factures dans le cas où les commandes du client, données antérieurement, renvoyaient aux conditions générales de ce dernier<sup>(33)</sup>.

Certains professionnels adoptent une technique d'anticipation afin de délimiter strictement leur cadre contractuel et ne pas se faire surprendre par l'application des conditions générales de leur cocontractant. Le succès de la manœuvre n'est cependant pas garanti.

Une décision de la chambre commerciale de la Cour de cassation en est une illustration : les conditions générales de l'acheteur précisaient que « *sauf stipulation contraire dans les conditions particulières d'une commande, le transfert de propriété et des risques s'effectue à la réception reconnue bonne ; nous récusons de toute façon toute clause*

(31) CA Versailles, 3 mai 2016, n° 15/02478.

(32) F.-X. Testu, Contrats d'affaires, coll. Dalloz Référence, 2010, n° 21.32.

(33) CA Versailles, 14 mai 2013, n° 12/08680.

de réserve de propriété que nous n'aurions pas expressément acceptée ». Le vendeur se prévalait, quant à lui, de l'application de ses conditions générales de vente au sein desquelles existait une clause de réserve de propriété mais ne parvenait pas à démontrer l'acceptation de celles-ci par l'acheteur. Pragmatique, la Haute juridiction a jugé « qu'en raison de la contradiction entre les conditions générales d'achat et de vente, le vendeur ne pouvait se prévaloir du silence gardé par l'acheteur pour en déduire que ce dernier avait accepté la clause de réserve de propriété »<sup>(34)</sup>.

Dans le même sens, cette même chambre a également jugé que « la contradiction entre les conditions générales de vente et les conditions générales d'achat excluait l'existence de tout accord des parties sur l'application de la clause de réserve de propriété, de sorte que la société A ne pouvait se prévaloir du silence opposé par la société B au reçu des factures et des accusés de réception des commandes comportant la clause susvisée pour en déduire que la société B l'avait acceptée tandis qu'elle en avait, au contraire, expressément écarté l'application sauf acceptation écrite non alléguée en l'espèce »<sup>(35)</sup>.

En cas de discordance, et dans le cas où aucune des parties n'a accepté, sans ambiguïté, une ou des clauses figurant dans les conditions générales de sa cocontractante, seules les conditions légales sont applicables<sup>(36)</sup>.

## B. – Conseils pour faire prévaloir ses conditions générales en cas d'opposition entre des conditions générales

Afin de maximiser les chances d'application de ses propres conditions générales, un commerçant averti s'assurera des éléments suivants :

- Il s'assurera que toute acceptation postérieure est bien expresse et non tacite car la simple signature des conditions générales initialement applicables ne saurait manifester l'acceptation de toute modification ultérieure. En effet, « la signature des bons de livraison ou l'apposition sur ces bons du cachet de la société ne pouvait valoir acceptation tacite et univoque de la clause, le refus antérieurement exprimé ne pouvant être rétracté que par une acceptation expresse »<sup>(37)</sup>.
- Il veillera à ce que plusieurs de ses documents commerciaux reprennent ou fassent référence aux conditions générales (comme par exemple un devis, un bon de livraison, un contrat ou des factures<sup>(38)</sup>).
- Il devra se ménager la preuve de la connaissance et de l'acceptation de ses conditions générales par ses clients (annexion au contrat, case à cocher au bas du contrat attestant la prise de connaissance et l'acceptation, utilisation de courriers recommandés avec accusé de réception, etc.)<sup>(39)</sup>.
- Il pourra intégrer à ses conditions générales une clause de renonciation, indiquant que ces dernières prévaudront sur les conditions générales du cocontractant (même si l'efficacité d'une telle clause est sujette à caution)<sup>(40)</sup>.
- Enfin, avant d'exécuter le contrat ou de régler la facture, le commerçant s'assurera de l'étendue du cadre contractuel car l'exécution ou le paiement sans contestation pourrait être interprété comme une acceptation tacite des conditions générales. ■

(34) Cass. com., 10 janv. 2012, n° 10-24.847.

(35) Cass. com., 3 déc. 1996, n° 94-21.796, Bull. civ. IV, n° 299.

(36) CA Dijon, 5 oct. 2017, n° 17/00388.

(37) Cass. com., 25 oct. 1994, n° 92-21.807, Bull. civ. IV, n° 316.

(38) Cass. com., 26 juin 2013, n° 12-17.537.

(39) BRDA 10/16, n° 9.

(40) T. Charles, Conditions générales : et au milieu coule une rivière..., Lexbase Hebdo édition affaires, 2013, n° 363.