

FICHE CONSEIL n°3

RESPONSABILITÉ CIVILE DE L'ENTREPRISE

GUIDE PRATIQUE

Le 3 juin 1997, le SNESE, le SYCEP et le GFIE décidaient de faire cause commune sur certains travaux comme la Responsabilité Civile de l'Entreprise.

Le groupe de travail constitué à cette occasion a terminé la rédaction d'un Guide Pratique, dont voici un exemplaire. La diffusion est strictement limitée aux adhérents des syndicats partenaires.

La prochaine étape sera la réalisation d'un Guide Pratique sur la conduite à tenir en cas de litige.

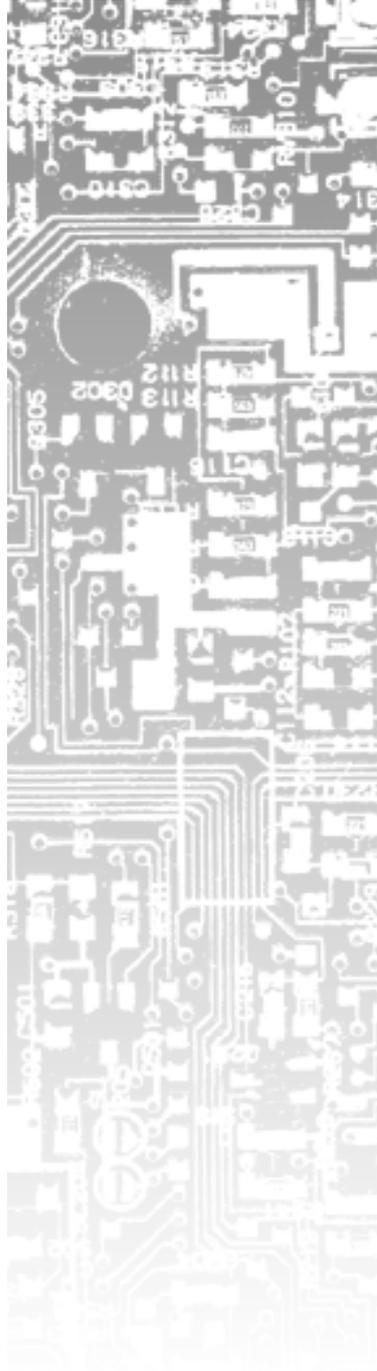
Nous restons à votre disposition pour recueillir vos propositions et observations qui permettront de progresser efficacement dans le domaine de la Responsabilité.

Nous vous rappelons que le SNESE tient à votre disposition le **Guide pour l'Elaboration d'un Contrat de Sous-traitance** (version papier ou version disquette). Comme vous le lirez dans le Guide Pratique de Responsabilité Civile, l'existence d'un contrat est primordiale pour dans la recherche de responsabilité en cas de dommages.

Précision sur la différence entre contrat de sous-traitance (ou contrat d'entreprise) et contrat de vente :

Pour distinguer le contrat de vente du contrat de sous-traitance, les juges font application du critère de spécificité ; sont qualifiés de contrats de sous-traitance les contrats ayant pour objet un travail spécifique destiné à répondre aux besoins particuliers exprimés par le donneur d'ordre, qui obéissent à des normes précises et sont incompatibles avec la production de masse, de série ou standardisée, à laquelle correspond la qualification de contrat de vente.

Ainsi en est-il, par exemple, du contrat relatif à la fabrication de circuits imprimés, selon des plans informatiques ou des photocopies fournis par le client (*Cass. Com., 17 mars 1998, n° 95-127.997, du BUIT c/ Crédit Industriel de l'Ouest et autres : JCP E 1998, n°20-21, p. 781*).



RESPONSABILITÉ CIVILE DE L'ENTREPRISE

GUIDE PRATIQUE



SNESE
SYNDICAT NATIONAL DES ENTREPRISES
DE SOUS-TRAITANCE ELECTRONIQUE



Ce document a été rédigé par Monsieur Jean RICATTE, Directeur des Affaires Juridiques de la FIEEC, à l'initiative de trois organisations professionnelles :

- le Groupement des Fournisseurs de l'Industrie Électronique (GFIE),
- le Syndicat National des Entreprises de Sous Traitance Electronique (SNESE),
- le Syndicat des Industries de Composants Électroniques Passifs (SYCEP),

dans le but de présenter à leurs adhérents :

- les éléments généraux à mettre en œuvre pour maîtriser la compréhension des situations dans lesquelles est mise en cause la responsabilité de l'entreprise,
- les précautions les plus élémentaires face à une réclamation pouvant y conduire.

Remarques essentielles

Autant que faire se peut le lecteur n'est pas supposé être averti en droit.

Mais il est clair que le rédacteur n'a jamais espéré dispenser ledit lecteur d'investigations plus poussées.

Copyright © 1998 by GFIE, SNESE, SYCEP

Tous droits réservés. Toute reproduction, même partielle, du contenu par quelque procédé que ce soit est interdite sans autorisation par écrit.

SOMMAIRE

CHAPITRE I	GÉNÉRALITÉS	page 4
CHAPITRE II	RESPONSABILITÉ CONTRACTUELLE D'UN FOURNISSEUR DE PRODUITS	page 8
CHAPITRE III	ÉLÉMENTS PRINCIPAUX DU CONTRAT D'ASSURANCE	page 13
CHAPITRE IV	ÉLÉMENTS PRATIQUES DE DÉTERMINATION D'UN CONTRAT	page 15
CHAPITRE V	LE TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS CONSEILS PRATIQUES	Page 23
CHAPITRE VI	CONDITIONS GÉNÉRALES APPLICABLES AUX CONTRATS INTERNATIONAUX	Page 27
ANNEXES	Annexe 1 : Orgalime - conditions générales Annexe 2 : Guide SYCEP - la sous-traitance appliquée aux fabricants de circuits imprimés (extraits)	

CHAPITRE I - GÉNÉRALITÉS

I. Mise en place des éléments principaux

- 1) Terminologie et qualifications juridiques des différentes étapes contractuelles jalonnant la mise sur le marché d'un bien grand public ;

a. Terminologie :

Cette terminologie a pour but, en guise de présentation, de rattacher autant que possible les diverses fonctions assumées par les entreprises destinataires du présent guide, à leur appartenance syndicale en fonction de la nature du produit qu'elles livrent. On peut schématiquement dresser le tableau ci-dessous :

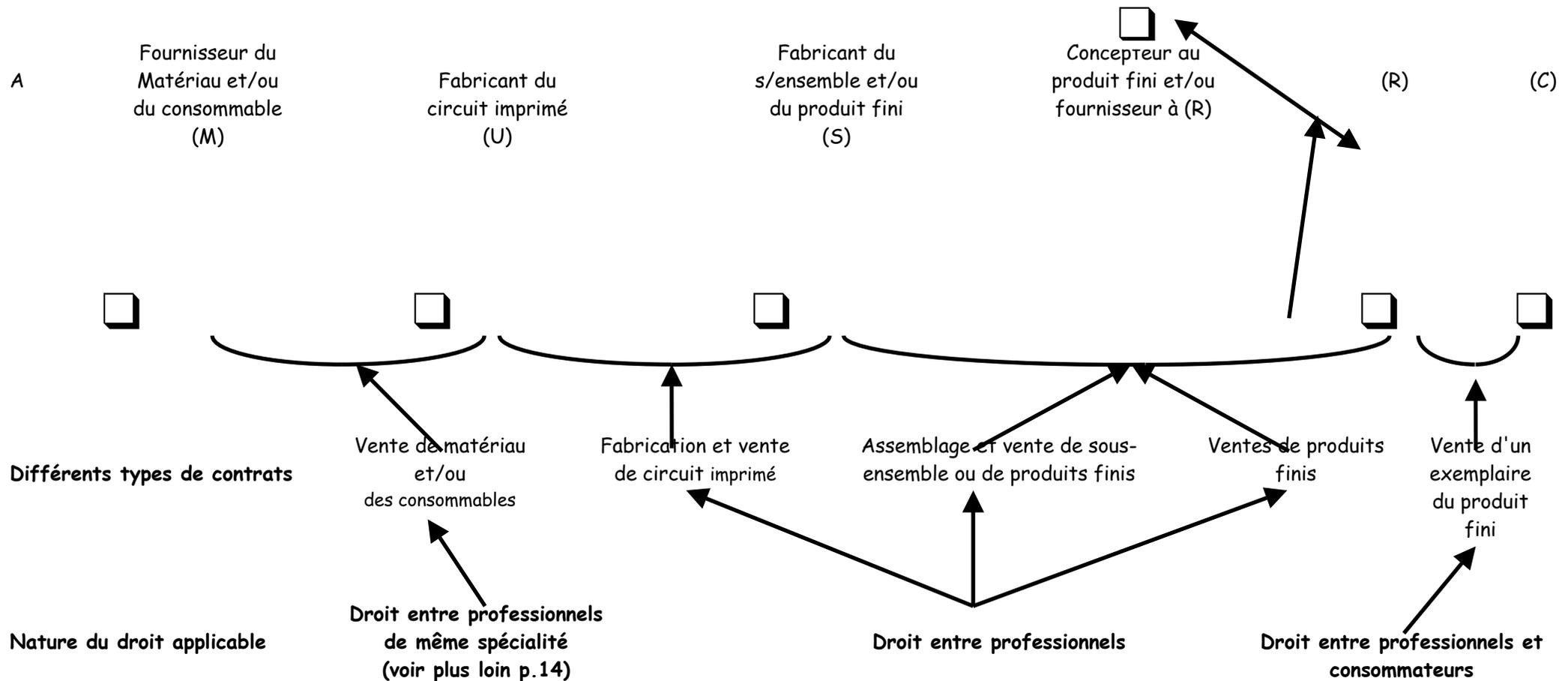
G F I E	S Y C E P	S N E S E
Fournisseur de matériaux et de consommables (M) Fournisseur d'équipements	Utilisateur final de machines et/ou Fabricant de circuits imprimés (U) Utilisateur final d'équipements (U)	Assembleur et/ou sous-traitant électronique (S) ou Utilisateur d'équipements Concepteur et/ou fabricant de produits finis (E)

en faisant remarquer que

U et S peuvent être la même entreprise
S et E également
U, S et E également.

b. Représentation et qualifications juridiques nécessaires à la détermination de la nature des contrats en cause

En remarquant que les adhérents des trois syndicats ci-dessus désignés -généralement- en amont du revendeur en l'état (R) d'un produit (par exemple : un téléviseur), livré à un consommateur final (C) (particulier), une chaîne possible peut être représentée de la façon suivante :



Il convient de noter que la chaîne ci-dessus est la plus complète possible. Aussi dans de nombreux cas, les relations contractuelles ne mettront-elles en cause que le droit entre professionnels.

2) Explications littérales :

a. La qualification des contractants

Cette qualification intervient dans la mesure où :

- entre deux professionnels s'applique un droit dit commun,
- entre un consommateur et un professionnel s'applique un droit de protection qui, issu de la loi, s'impose (c'est-à-dire se superpose) aux clauses du contrat. C'est le droit de la consommation.

b. Les différents types de contrat :

- Entre le fournisseur (M) et le fabricant (U), il s'agit d'une vente de matériaux ou de consommables destinés à s'intégrer dans les sous-ensembles fabriqués et livrés par (S).

- Entre les fabricants (U) et (S) de produits évidemment différents dans leurs finalités, il s'agira pour (U), le plus souvent sur des spécifications définies d'un commun accord, de réaliser un sous-ensemble qui s'intégrera dans le produit fini.

-Il peut s'agir aussi d'un schéma mettant en œuvre une relation triangulaire dite de sous-traitance (voir guide SYCEP) ; ce contrat portant sur la réalisation d'une chose future dont la propriété sera transférée, relève dans la grande généralité des cas de la catégorie des contrats d'entreprise.

-entre (S) et (R) et entre (R) et (C)

Ces deux contrats relèvent tous deux - bien que comportant des stipulations différentes- de la catégorie des contrats de vente, mais dans le 2^{ème} contrat, un des cocontractants est un consommateur.

Intérêt de la distinction ainsi introduite :

Les règles de formation, de validité et de régime de responsabilité sont différentes.

2) Les principales catégories de mise en cause de la responsabilité
d'une entreprise

a. La notion générale de responsabilité

Selon l'étymologie être responsable signifie répondre de ce qui inclut notamment de réparer les conséquences des actes qui ont troublé l'ordre social.

Deux ordres peuvent être mis en cause :

- l'ordre qui est de nature publique : source de responsabilité dite pénale ; la société dans son ensemble est donc concernée au premier chef,
- l'ordre qui est de nature privée : source de responsabilité dite civile, la société n'est pas concernée à titre principal.

Cette distinction est schématisée, selon 4 critères qualificatifs, dans le tableau ci-après.

	RESPONSABILITÉ CIVILE	RESPONSABILITÉ PÉNALE
DOMAINE	Les faits quelconques créant un dommage	Sanctionne les faits socialement dangereux
FONCTION	Réparation des dommages causés	Préservation de l'ordre social
SANCTION	Dommages-intérêts indépendants de la gravité du fait dommageable	La sanction pénale (ex : amende ou prison) est proportionnée à la gravité de l'infraction
PROCÉDURE	Engagée par la victime (demande en justice)	Engagée par le procureur de la République (représentant de la société)

C'est tout à fait récemment que, lorsque la loi particulière le prévoit explicitement, une personne morale - notamment donc une entreprise- est susceptible de voir engagée sa responsabilité **pénale** sous la forme d'une condamnation à payer une amende.

La suite du présent document est exclusivement consacrée à la responsabilité civile.

II. Quelques aperçus sur la responsabilité civile

Répondre de ses actions (ou de ses omissions), c'est notamment réparer les dommages que l'on a causés. Á la base de cette responsabilité, il y a toujours l'idée sous-jacente de la transgression d'une règle dont va se plaindre la victime.

- Grand principe de mise en cause de la responsabilité : exigence d'une demande elle-même motivée.

- Quelle règle va être alléguée par cette victime : pour la clarté des choses on supposera deux situations disjointes l'une de l'autre :

*soit la victime est en **position contractuelle** vis-à-vis de celui qu'elle actionne, elle va mettre en œuvre ce que l'on appelle la responsabilité contractuelle qui prendra sa source dans une mauvaise (ou une non-exécution) d'une clause du contrat,

*soit la victime **n'est pas en position contractuelle** (ex : un client se retourne vers le fabricant d'une bouteille qui a explosé dans un magasin), on dit qu'elle met en œuvre la responsabilité **délictuelle** : la règle violée est alors une règle du droit positif issue d'une loi ou d'un règlement.

Exemple : la loi la plus générale est le code civil. Mais il y a d'autres dispositions plus particulières : droit des sociétés pour le respect par exemple des droits des actionnaires.

Pour le moment, on se préoccupera, sauf pour les assurances (cf. ci-après), uniquement de la responsabilité contractuelle.

CHAPITRE II

LA RESPONSABILITÉ CONTRACTUELLE D'UN FOURNISSEUR DE PRODUIT

I. Introduction :

Plusieurs catégories de personnes peuvent rechercher la responsabilité civile contractuelle d'une entreprise.

Les plus importantes sont les suivantes :

- les préposés (salariés) de cette entreprise notamment dans le cadre de l'application de la législation sociale au contrat de travail (accidents de travail, accidents de trajet, maladies professionnelles...),
- l'ensemble des personnes qui, à l'exception des clients, sont amenées à traiter avec l'entreprise sur une base contractuelle (banque, loueur de locaux professionnels ou bailleur, financier ou loueur en leasing, etc.),
- enfin, les clients, personnes physiques ou morales auxquelles l'entreprise livre des produits ou délivre des services.

Le présent document ne traitera de la responsabilité civile contractuelle que dans ce dernier cas.

II. Mise en jeu de la responsabilité contractuelle

Il y a logiquement 4 étapes dans l'analyse de la responsabilité contractuelle que peut encourir une entreprise :

- il est nécessaire qu'il y ait une inexécution d'une obligation contractuelle réellement contractée par l'entreprise,
- la victime doit avoir subi un dommage,
- il doit exister un certain lien entre l'inexécution et le dommage : c'est ce que l'on appelle le lien de causalité faute/dommage,
- l'évaluation de la réparation peut être limitée par la loi ou par l'existence dans le contrat d'une limitation de son montant.

A) Existence d'une faute contractuelle (c'est-à-dire une obligation non-respectée)

La victime doit prouver qu'elle était bénéficiaire d'un engagement conclu à son profit et qui n'a pas été respecté par l'autre partie au contrat. Comme tout demandeur dans un procès, c'est à la victime qu'il incombe d'apporter la preuve du droit qu'il prétend violé.

La preuve de l'inexécution d'une obligation contractuelle introduit une distinction entre les obligations dites **de résultat** et les obligations dites **de moyens**.

Selon que l'obligation souscrite relève de l'une ou de l'autre catégorie, la preuve que devra apporter la victime sera plus ou moins aisée :

-Si l'entreprise a souscrit une **obligation de résultat**, (par exemple : livrer un matériel conforme à une spécification précise à une date donnée), il suffira que ce résultat ne soit pas atteint pour que l'entreprise puisse être déclarée en faute contractuelle. Et l'entreprise ne pourra se dégager de sa responsabilité qu'en apportant la preuve d'un événement extérieur l'ayant empêché de remplir son obligation.

-Si l'entreprise a souscrit une **obligation de moyens** (par exemple simple obligation de mise à disposition d'un certain nombre de personnels de qualification donnée sans autre description de ce qu'ils doivent effectuer) elle s'est engagée à faire en sorte que... et non à un travail de qualité donnée. Celui qui se plaindra de l'inexécution de cette obligation devra apporter la preuve d'un comportement fautif de l'entreprise ce qui est plus difficile.

À cet égard, il y a lieu de souligner le soin particulier qui doit être apporté dans le cas de la vente d'un bien d'équipement. À l'origine, les parties doivent s'efforcer de définir avec le maximum de précision quels sont leurs besoins et ce à quoi elles s'engagent. Au-delà de sa définition par des caractéristiques intrinsèques mesurables (dont d'ailleurs la méthode de vérification doit être mentionnée au contrat), un bien d'équipement est acheté en vue de fonctions à remplir avec certaines performances. Entre caractéristiques intrinsèques et spécifications fonctionnelles, il y a souvent des liens implicites dans l'esprit des deux parties, **qu'il vaut mieux rendre explicites** avant qu'ils ne se révèlent à l'occasion d'un litige.

La nature plus ou moins aisée de la preuve que doit apporter celui qui se dit victime d'une mauvaise exécution du contrat, dépend donc fondamentalement de la façon dont est rédigé le contrat. Le chapitre III est consacré à quelques conseils pratiques sur ce sujet.

Il faut indiquer que le présumé responsable mis en cause peut, pour sa défense, alléguer des circonstances exonératoires. Ces circonstances sont généralement de trois sortes :

- la force majeure,
- le fait d'un tiers,
- la faute de la victime.

Autant les deux premières circonstances sont laissées à l'appréciation des juges selon les circonstances, autant dans la pratique, il est recommandé de porter attention à tous les éléments concrets mettant en évidence la participation éventuelle de la victime (le client) dans la réalisation du dommage. Ces éléments peuvent constituer des agissements fautifs susceptibles d'atténuer la responsabilité du fournisseur.

B) La victime doit avoir subi un dommage

Le mot dommage est utilisé dans le même sens que le mot préjudice qu'il est également possible de rencontrer. On distingue : (la terminologie est également applicable en matière d'assurances), (voir III ci-après).

- le dommage corporel : toute atteinte à l'intégrité physique subie par une personne physique,
- le dommage matériel : toute détérioration ou destruction d'une chose (ou de sa valeur).
- le dommage immatériel : tout préjudice pécuniaire résultant de la privation de jouissance d'un droit, de l'interruption d'un service rendu par une personne ou par un bien ou de la perte d'un bénéfice.

C) Le lien de causalité entre le dommage et l'inexécution contractuelle :

Cette question est liée au principe légal selon lequel la réparation à laquelle a droit la victime est la suite immédiate et directe de l'inexécution de l'obligation contractuelle.

Donc contrairement à ce que l'on entend souvent les dommages indirects sont par nature exclus de la réparation. Toute la question réside dans la détermination du moment auquel il convient de briser l'enchaînement des causes et des effets.

Ainsi, selon un exemple traditionnel (et ancien) l'acheteur d'une vache malade a-t-il droit au remboursement :

- de la bête qu'il a achetée ?
- du troupeau qui a été contaminé par elle ?
- de la récolte qu'en conséquence, il n'a pu faire ce qui a entraîné la saisie de ses biens ?

Cette dernière série de conséquences est trop indirecte pour être laissée à la charge du vendeur de l'animal infecté car d'autres raisons auraient pu les provoquer. On admet que la réparation doit couvrir les deux premiers éléments ci-dessus.

D) L'évaluation du dommage

L'évaluation du dommage -donc le quantum de réparation du par celui qui sera déclaré responsable- relève, sauf accord entre les parties du montant (cf. p.25), du pouvoir souverain d'appréciation du tribunal qui pourra prendre appui sur une évaluation fournie par un expert désigné par lui. Mais le juge doit également appliquer la loi voulue par les parties à savoir les clauses de responsabilité (ou de garantie) insérée dans le contrat (voir Chapitre IV - Éléments pratiques de rédaction).

Avant d'aller plus avant, il convient de donner quelques notions sur l'assurance, qui dans cette occurrence joue un rôle déterminant (ne serait-ce que parce que les compagnies d'assurance disposent d'experts).

NB : On peut également traiter, selon la même logique qu'au II ci-avant, la responsabilité encourue par un prestataire de services. Le régime de la responsabilité issue du droit de la vente, notamment entre professionnels, semble assez solidement établi à partir d'une part des règles du code civil et d'autre part, de leur interprétation dominante par les tribunaux.

En revanche, le régime applicable à un contrat de prestations de services (ou contrat dit d'entreprise) est sujet à une plus grande souplesse dans les solutions admises. Ceci résulte notamment de la très grande diversité des situations concrètes possibles. On voudrait n'évoquer ici, que le schéma très général du cas, généralement baptisé sous-traitance industrielle.

La conception d'un bien étant le fait d'un professionnel, un autre professionnel - dit sous-traitant - exécute la fabrication du bien sous les ordres du premier. Si, en général, le sous-traitant n'est pas engagé à ce que le bien fabriqué remplisse certaines fonctionnalités, en revanche, dans l'emploi de sa technique de fabricant il a un certain devoir de renseignement du professionnel concepteur.

Toutes les nuances de ces situations se traduisent par une difficulté plus grande d'établir une typologie des obligations. Selon leur nature, elles comporteront (selon la jurisprudence dominante) des obligations de résultat (contrat de réparation) ou de simples obligations de moyen (contrats d'études ou de conseil).

CHAPITRE III ÉLÉMENTS PRINCIPAUX DU CONTRAT D'ASSURANCE

Les risques potentiels que fait courir à une entreprise le déploiement de son activité, sont susceptibles de faire l'objet en contrepartie du paiement d'un prix, d'un transfert d'une partie de ces risques à des assureurs du moyen de contrats appelés de façon spécifique polices d'assurance.

Une police d'assurance est donc un contrat conclu entre une entreprise et une compagnie d'assurance qui a pour objet la prise en charge par la compagnie d'assurance (c'est-à-dire la garantie par elle) d'un certain risque moyennant pour l'entreprise assurée le paiement d'un prix (appelé prime) indépendamment de la réalisation ou non du risque.

Cette définition montre que l'élément caractéristique d'un contrat d'assurance est le caractère aléatoire que présente la réalisation du risque assuré.

I. Une distinction essentielle en matière d'assurance : assurances de responsabilités/assurances de choses

-l'assurance de responsabilité a pour objet la garantie des dommages causés à un cocontractant ou à un tiers dans le cas où la réparation de ceux-ci met en cause la responsabilité de l'entreprise assurée.

-l'assurance de choses a pour objet la garantie des dommages causés à un bien déterminé (meuble ou immeuble) à la suite d'un événement prévu par le contrat quelle que soit la cause du dommage et par conséquent les éventuelles responsabilités encourues.

II. Éléments essentiels d'une assurance de responsabilité

A) L'objet du contrat

Il doit garantir les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile pouvant incomber à l'assuré à la suite de dommages corporels, matériels et immatériels causés aux clients de l'entreprise assurée et aux tiers et résultant des activités de l'entreprise assurée telles qu'elles sont précisées au contrat (en général dans des conditions particulières).

B) Un retour sur la classification des dommages immatériels :

L'objet ci-dessus rappelé conduit en matière d'assurances à opérer une distinction relative à l'origine des dommages immatériels (voir p. 11). En effet, on distingue :

- les dommages immatériels **consécutifs à un dommage** matériel ou corporel **garanti**. Exemple : un entrepreneur effectue des travaux dans un immeuble ; un incendie se produit, sinistre pour lequel il est assuré. La perte de loyers du propriétaire de l'immeuble, est un dommage immatériel consécutif au dommage matériel garanti. En général, ces dommages immatériels sont indemnisés par la police responsabilité civile de l'entrepreneur.
- les dommages immatériels **consécutifs à un dommage** matériel **exclu** de la garantie. Exemple : en général, les polices responsabilité civile après livraison excluent de la garantie les dommages au produit livré lui-même.

Si la défectuosité d'un produit livré à un client, engendre un préjudice économique à ce client, ce préjudice économique est un dommage immatériel consécutif à un dommage matériel lui-même exclu. Les dommages immatériels peuvent aujourd'hui faire l'objet d'une garantie particulière.

- les dommages immatériels **non consécutifs** ou appelés immatériels purs.

Exemple : perte de bénéfice due au retard de livraison d'un produit. Ces dommages sont en général exclus des polices d'assurance responsabilité civile.

Dans les trois cas ci-dessus, il conviendra d'être très attentif à ce que l'assuré et son assureur aient la même compréhension de ce que recouvre l'adjectif consécutif.

C) Plafonds de garantie, franchises

Les aspects économiques des contrats d'assurances comportent pour l'assureur deux possibilités de limiter le montant de l'indemnisation due par lui :

- d'une part, au moyen des plafonds de garantie qui figurent dans la police et que déterminent selon des modalités variables (par sinistre, par année d'assurance, etc.) le maximum de ce que doit payer l'assureur.
- d'autre part, au moyen des franchises qui selon des modalités identiques (par sinistre, par année, etc.) laissent à la charge de l'assuré une part de l'indemnisation de la victime.

Il convient de noter que l'enjeu de ces deux mécanismes plafonds et franchises est directement celui du montant de la prime d'assurance.

D'ailleurs, si la sinistralité d'une entreprise est trop élevée, l'assureur peut dans les conditions du code des assurances résilier la police.

CHAPITRE IV ÉLÉMENTS PRATIQUES DE DÉTERMINATION DES TERMES DU CONTRAT

En matière de mise en jeu de la responsabilité d'un fournisseur, la loi est composée :

- de ce qui est prévu dans la loi ou le règlement,
- de ce qui s'ajoute à la loi positive — à savoir les clauses du contrat.

Il est impératif de bien comprendre que, si les parties au contrat de vente ne prennent pas la peine de négocier une clause, c'est le droit commun français qui s'appliquera. Or, il s'avère être parmi les plus sévères pour le vendeur.

Comme il n'y a de responsabilité que lorsque ce que l'on n'a pas tenu ce que l'on a promis, il convient de préciser qu'on supposera que :

- ♦ le contrat de vente est soumis au droit français ; pour les contrats d'exportation, ce sont par exemple les conditions générales de l'Orgalime : livraison (S92) et livraison et montage (S.E 94).
- ♦ l'objet du contrat est défini avec précision — le plan d'un contrat-type (qui peut être celui des conditions générales intersyndicales ou syndicales de vente) pouvant être le suivant :
 - objet du contrat,
 - paiement,
 - réception,
 - livraisons,
 - garantie contractuelle - limitation de garantie (voir ci-dessous III),
 - litiges.

I. Le droit commun de la responsabilité contractuelle en cas de fourniture : le contrat de vente

a) La première situation (ne serait-ce que pour passer rapidement sur elle) est celle du **contrat de vente avec un consommateur**.

Dans ce cas, (contrat (R) ↔ (C)) du schéma de la page 3, la responsabilité du fournisseur d'un matériel **ne peut être limitée** et a fortiori **exclue**.

Pour certains matériels grand public : le droit positif, formalise même de façon obligatoire, la présentation de la garantie contractuelle.

b) La seconde situation est celle dans laquelle **deux professionnels concluent le contrat**. La nécessité de protéger une partie présumée plus faible que l'autre a, dès lors, disparue. Ainsi se retrouve-t-on principalement face aux dispositions législatives et surtout à leur interprétation par les tribunaux français (jurisprudence).

Si aucune stipulation contractuelle ne règle entre les parties le cas d'un vice affectant un produit livré, on doit distinguer selon la nature du vice ; selon qu'il est apparent ou caché la responsabilité du vendeur sera différente.

Notion de vice-caché : l'idée générale qui domine en cette matière les règles de responsabilité, est qu'un vice que l'acheteur a pu connaître lors de la livraison d'un produit sans qu'il ait refusé celle-ci, est un vice apparent, dont après coup, il ne peut se plaindre.

À l'inverse, si à la livraison le vice est caché -donc à l'acheteur- le droit de se plaindre lui est alors reconnu ; il pourra mettre en œuvre ce que l'on appelle la garantie que lui doit un vendeur, garantie que l'on assimile à l'engagement pris par le vendeur de livrer à l'acheteur un produit exempt de vice.

Quelles sont les règles du code civil sur le vice-caché :

- le vendeur doit, **s'il connaissait le vice**, à la fois rétablir la justice contractuelle, c'est-à-dire rendre le prix si le produit lui a été rendu, rendre une partie du prix si l'acheteur décide de garder le produit **et réparer tous les dommages et intérêts envers l'acheteur**. C'est cette 2ème obligation du vendeur qui est la source des demandes en réparation de **toutes** les catégories de dommages définis page 11 à 14 ci-avant. C'est aussi la façon dont la jurisprudence interprète cette 2ème obligation qui est caractéristique de la sévérité du droit français positif. En effet, sa conclusion essentielle est que :
- le vendeur professionnel est toujours présumé, **sans pouvoir apporter la preuve contraire**, connaître les vices de la chose vendue, même si ceux-ci se révèlent longtemps après la livraison. Il est donc toujours dans la situation de celui qui connaît le vice. Cette présomption jouera sûrement si aucune clause limitant la responsabilité du vendeur figure au contrat. D'où la nécessité d'indiquer ce qui se passe en présence d'une clause limitative.

II.L'interprétation par la jurisprudence française des clauses limitatives de responsabilité entre professionnels : présentation synthétique des principales conclusions

Ramenée à sa conclusion essentielle, la jurisprudence française relative à la validité des clauses limitatives de responsabilité entre professionnels s'énonce comme suit : entre professionnels de la même spécialité, les parties ont la possibilité de limiter leur responsabilité.

Dans les contrats qui sont l'objet du présent guide, il faudra admettre -les parties devront mutuellement s'informer à cet effet- que le cocontractant en position d'achat soit informé complètement des risques encourus par une défectuosité de la chose livrée de sorte que l'on puisse considérer qu'il est de la même spécialité que le vendeur. Quant aux limitations possibles de la responsabilité par rapport à l'obligation de réparer tous les dommages (cf. p. 16 ci-avant), on peut songer à :

- exclure certaines catégories de dommages (voir les clauses-types proposées),
- limiter les conditions de mises en jeu de la responsabilité (les réclamations ne pouvant être formulées que dans un certain délai),
- limiter, en valeur absolue, le montant dû au titre de la responsabilité : l'exemple type du jeu d'une telle clause (dite clause pénale) est celui des pénalités pour retard.

Il convient, toutefois, de noter qu'au cas par cas, en cas de litige, une juridiction saisie examinera si le comportement fautif du présumé responsable n'est pas à ce point grave que la clause soit écartée. Il est, en effet, de jurisprudence constante qu'une faute lourde (appréciation au cas par cas d'un comportement inexcusable : oubli grossier, transgression manifeste de la prudence élémentaire, etc.) prive le vendeur du bénéfice de la clause limitative de responsabilité. Mais en cas de dommages corporels, il faut admettre -les assurances sociales sont destinées à couvrir ces cas- que les dommages à la victime ne peuvent être limités.

III. La condition essentielle : la preuve que l'autre partie a accepté la clause : la formation des termes du contrat

a) Il est clair que toute clause limitative de responsabilité doit avoir été acceptée par les deux parties pour pouvoir s'appliquer entre elles. Ceci pose une question - d'ailleurs beaucoup plus générale que celles de la seule clause limitative de responsabilité - qui est celle de la validité des conditions de formation concrètes, entre deux sociétés, des termes de leur contrat.

La pratique conduit à distinguer plusieurs situations :

- ou bien, un contrat particulier est négocié clause par clause entre les deux parties ; dans cette situation, la validité du consentement des deux parties au contrat n'est le plus souvent pas mise en doute,
- ou bien, sur la base de documents généraux, on construit un contrat par modification ou adjonction de clauses : dans ce cas, en cas de contrariété entre clauses, c'est la clause particulière (ajoutée ou modifiée) qui primera pour savoir précisément ce que sont les engagements pris par une partie ; une attention toute particulière devra donc être accordée à la **cohérence globale** du texte après les modifications ou adjonctions,
- ou bien, ce sont des documents élaborés par une seule des parties qui peuvent être utilisés (implicitement ou explicitement). La question la plus fréquente est alors celle de l'opposabilité de ces documents (souvent appelés conditions générales) unilatéralement rédigés par une entreprise et qu'elle souhaiterait voir prévaloir dans ses contrats.

b) L'opposabilité des conditions générales de vente

On peut saisir, l'occasion de la clause limitative de responsabilité, pour attirer l'attention sur les conditions d'opposabilité des documents que chacune des parties tentera de faire prévaloir (conditions générales d'achats, conditions générales de ventes), à titre de clauses applicables au contrat.

b1) **Une précision terminologique est avant tout nécessaire** afin de préciser le sens de l'expression conditions générales de ventes.

- Dans le présent document, l'expression se réfère à un document rédigé par l'entreprise ou son syndicat et qui règle les clauses de ses ventes qui sont générales en ce sens qu'elles ont été rédigées pour pouvoir gouverner toutes ses ventes. Ce document ne comporte notamment aucune mention de montant du prix, stipulation qui fait toujours l'objet d'une clause spécifique applicable à un contrat particulier.
- Mais dans les questions qui mettent en jeu, les rapports fournisseurs/distributeurs et notamment dans le cadre de la législation sur les pratiques discriminatoires, on évoque également les conditions générales de vente, expression dont la signification est très sensiblement différente de la précédente.

En effet, ces conditions contiennent alors des stipulations de prix, de conditions de paiement, et elles sont qualifiées de générales parce qu'elles sont destinées à être communes à une même catégorie de clientèle. Dans ce sens précis, l'expression conditions générales de vente, est souvent opposée aux accords de coopération qui fixent les conditions de rémunération des services particuliers rendus par un distributeur à son fournisseur.

Nous ne retiendrons ici que l'expression conditions générales de vente dans la signification liée à celle de document qu'une entreprise établit pour gouverner toutes ses ventes. On peut noter que la question de leur opposabilité, intéresse d'autres clauses que celle qui est relative à la limitation de responsabilité ; il s'agit notamment des clauses d'attribution de compétence (territoriale) à un tribunal ou de réserve de propriété par exemple.

b2) **Le principe de l'opposabilité : la preuve de l'acceptation par l'autre partie**

La pratique quotidienne du courant des affaires montre qu'il est extrêmement rare que l'on puisse se préconstituer des preuves d'acceptation par l'autre partie de documents non négociés spécifiquement avec elle.

On peut pallier ce défaut par certains essais qui peuvent être tentés, par exemple : obtenir du client, le renvoi d'un **exemplaire revêtu de sa signature** des conditions générales de vente. C'est évidemment une solution idéale.

Mais exceptionnelle, cette situation a conduit les juges à considérer l'opposabilité des clauses dans des situations moins idéales et donc plus proches de la réalité quotidienne du courant des affaires.

* D'une façon générale, on doit considérer qu'il est nécessaire de faire accepter ce document **avant** la livraison (le renvoi avec les factures n'ayant aucun effet isolé sur l'opération objet de la facture).

D'autre part, il faut tenir compte du fait qu'entre deux professionnels, il y a ou non un courant régulier d'affaires. Si c'est le cas, les conditions posées par la jurisprudence sont un peu moins strictes que lorsque les contrats sont plus sporadiques :

- ainsi, une abstention prolongée de réaction à l'envoi d'un document pourra être assimilée à une acceptation de ce document,
- le rappel de certaines clauses sur les factures qui ne suscite aucune réaction peut être efficace pour d'autres contrats ultérieurs,
- l'adjonction à un tarif, des conditions générales de vente, l'ensemble étant soumis à l'acceptation du futur cocontractant pourra être considérée comme une acceptation efficace des conditions générales de vente.

On s'épuiserait inutilement à repérer toutes les situations pratiques d'inopposabilité ou d'opposabilité. Les idées force à retenir sont les suivantes :

- l'envoi d'un document avec la facture est trop tardif pour l'opération objet de la facture,
- les accusés-réception d'une commande ne doivent pas être l'occasion, pour le vendeur qui l'émet, d'insérer de nouvelles conditions non spécifiées ou différentes de celles de la commande,
- certaines clauses exigent, par obligations légales, d'être typographiées en caractères très apparents (réserve de propriété - attribution de compétence territoriale).

IV. L'émergence d'une première règle d'action pratique : faire jouer d'une façon cohérente les trois pôles de l'entreprise

A plusieurs reprises, les pages précédentes ont attiré l'attention sur le soin qu'il convenait que toute entreprise apporte à la délimitation des engagements qu'elle prend dans un contrat. Au-delà de la forme (précision et définition des termes utilisés) une première nécessité rattachée, au fond, est l'action cohérente des trois pôles entre lesquels on peut répartir l'activité de toute entreprise. Cette activité peut être considérée comme la résultante de trois attractions :

- le pôle technique : auquel est confiée la responsabilité de la définition technique des produits ou services mis sur le marché,
- le pôle juridique : auquel est confié le soin de délimiter les risques juridiques encourus par l'entreprise que ce soit sous la forme d'avis préalable ou de pilotage des situations contentieuses.
- Le pôle commercial qui, responsable d'assurer l'interface de l'entreprise avec la marché, est capable d'en déceler les attentes et de mettre l'entreprise en mesure d'y répondre économiquement.

Sur la base d'un principe -trop souvent oublié- selon lequel **les annexes à un contrat ont une valeur juridique identique à celle du contrat lui-même**, on peut tenter de détecter quelques contradictions à éviter :

- la **description des spécifications techniques** : en général, elle est située dans une ou plusieurs annexes qui outre les caractéristiques techniques peuvent comporter les méthodes d'essais, les vérifications et leur déroulement etc. Une des premières incohérences à éviter (outre l'erreur dans ces caractéristiques) est, par exemple, de contredire par le planning de déroulement des essais, les dates contractuelles de livraison ou d'autres bornes temporelles fixées en général dans le corps du contrat,
- l'**assurance de la qualité** fait souvent l'objet d'une annexe particulière. Le client la fait insérer en vue de rendre à son égard contractuelle une conduite que de lui-même volontairement un fournisseur s'est imposée. Outre qu'il n'est pas sans danger, de transformer en obligation contractuelle ce qui n'est qu'un comportement volontaire, ces annexes assurance-qualité non seulement risquent d'empiéter sur des domaines de nature économique et/ou juridique (ce qui dépasse leur objet propre) mais encore peuvent entrer en conflit avec les clauses contractuelles elles-mêmes (notamment à propos des procédures de réception).

On voit sur les deux exemples ci-dessus (que l'on pourrait multiplier à souhait) où peuvent se situer des risques de contradiction : le pôle technique est naturellement chargé de la mise au point et/ou de la négociation des annexes techniques, alors, qu'en règle générale, ce sont les pôles commercial et juridique qui sont en charge des clauses contractuelles elles-mêmes. Tout défaut de coordination entre eux peut être source de contradiction.

Un moyen d'obtenir une cohérence dans l'ensemble du contrat est soit de soumettre à l'un de ces deux derniers pôles - en général le juridique - la **relecture finale** du contrat, soit (et ceci est préférable) de faire participer le pôle juridique à **l'ensemble du processus d'élaboration** du contrat.

CHAPITRE V

QUELQUES CONSEILS PRATIQUES CONCERNANT LE TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS

Chaque entreprise a ses propres vues sur la façon dont doivent être traitées, à son niveau, les réclamations de ses clients.

C'est pourquoi, les quelques conseils ci-dessous seront susceptibles d'être infléchis dans le détail de la pratique et surtout selon les circonstances. Toutefois, on peut dire que quelques règles fondamentales doivent être respectées.

1ère règle fondamentale : la constante cohérence des trois pôles constituant une entreprise

On a vu au chapitre précédent que cette règle s'imposait tout au long de l'élaboration et/ou de la négociation du contrat.

Avec les définitions des trois pôles telles qu'elles ont été posées au chapitre précédent, il n'y a aucune raison pour qu'un tel principe de cohérence cesse de s'appliquer à l'occasion de l'apparition d'une réclamation d'un client. En revanche, elle est conduite à se manifester sous des formes très différentes des précautions, presque élémentaires, indiquées pour la négociation d'un contrat. Chaque entreprise, selon la nature des clients auxquels elle a affaire, selon les produits ou services qu'elle livre, selon son implantation géographique, aura donc intérêt à

systematiser à l'avance le traitement d'une réclamation client. En dépit des formes variables, que peut prendre une telle procédure, elle aura au moins à répondre aux questions suivantes :

- détection d'une réclamation client ? à partir de quel moment faut-il traiter comme réclamation une insatisfaction exprimée ? autorité chargée de la valider ?
- procédure d'information réciproque des trois pôles,
- élaboration concertée **de tout écrit** adressé en réponse par l'entreprise, etc.

Cette procédure est d'autant plus nécessaire qu'elle doit tenir compte de la 2^{ème} règle fondamentale suivante :

2ème règle fondamentale : le caractère décisif du facteur temps

L'expérience montre que les situations qui se sont dégradées au cours du temps (pour des raisons souvent les plus louables qui sont notamment **la recherche par des non-juristes** de solutions provisoires ou d'arrangements transactionnels mettant fin, au moins temporairement, à des récriminations) sont les plus difficiles à redresser.

Ceci est tellement évident qu'il est inutile d'en analyser plus profondément les causes.

Dans toutes ces circonstances, il est capital que le pôle juridique soit informé (et finalement participe à l'élaboration) **de tous les écrits adressés par l'entreprise** au réclamant. La raison de cette liaison absolument nécessaire est double ; en son absence, en effet :

- la position de l'entreprise, en défense, peut en souffrir,
- l'entreprise peut se priver d'un appui à l'encontre de l'autre partie.

3ème règle fondamentale : la recherche globale d'une solution amiable

Cette recherche est qualifiée de globale car elle doit impliquer l'ensemble de l'entreprise placée en position de défense face à une réclamation.

On serait tenter de donner au pôle commercial le leadership de l'**ouverture** des négociations amiables. Ceci évidemment dépend de la qualité des relations entre les trois pôles de l'entreprise et ceux de l'entreprise, auteur de la réclamation. Il est évident que la décision finale appartiendra au chef d'entreprise.

En revanche, pour la **conclusion** de l'arrangement amiable -la transaction- il est important que le pôle juridique ait la supervision totale de son formalisme et de son contenu. En effet, pour qu'un tel type d'accord puisse clore **définitivement** un conflit (c'est quand même l'effet attendu) des règles assez précises doivent être respectées.

Leur mise en œuvre nécessite une connaissance spécialisée.

On doit remarquer que dans les clauses dites de règlement des litiges qui ont pour but essentiel d'attribuer la compétence contentieuse à un tribunal localisé dans une ville déterminée, il est possible de faire précéder l'introduction de l'instance judiciaire par la recherche d'une solution amiable.

Exemple de clause limitative de responsabilité à insérer par exemple dans les conditions générales de vente

Responsabilité :

Sa formulation proposée peut être la suivante :

La responsabilité du fournisseur est strictement limitée aux obligations expressément convenues dans le contrat. Toutes les pénalités et indemnités qui y sont prévues auront la nature de dommages-intérêts forfaitaires, libératoires et exclusifs de toute autre sanction. A l'exclusion de la réparation des dommages corporels, la responsabilité du fournisseur sera, toutes causes confondues, limitée à une somme qui en l'absence de stipulation différente du contrat, sera plafonnée au montant contractuel de la fourniture ou de la prestation donnant lieu à réclamation. Le client se porte fort de la renonciation à recours de ses assureurs contre le fournisseur ou les assureurs de ce dernier, conformément aux exclusions ou limitations ci-dessus mentionnées.

En toute circonstance, le fournisseur ne pourra être tenu de réparer des dommages immatériels ou indirects dont le client ou un tiers se prévaudrait à son égard ; de ce fait, il ne pourra être tenu à indemniser notamment des pertes d'exploitation, de production, de profits ou toute autre perte de nature économique ou financière.

CHAPITRE VI

CONDITIONS GENERALES APPLICABLES DANS LE CADRE DE CONTRATS INTERNATIONAUX

I. Introduction :

Le présent Chapitre VI est constitué dans le but de fournir aux entreprises quelques éléments utiles à la conclusion d'un contrat de nature internationale¹.

On peut dire de façon générale, que l'on se trouve dans ce cas dans ce cas lorsque entre deux entreprises soumises à des droits nationaux différents, une vente est conclue aboutissant à la livraison d'un produit au-delà des frontières du pays du fournisseur.

Dans ce cadre les situations qui apparaissent les plus usuelles en matière d'exportation relèvent de la vente. Le présent dossier se propose donc de présenter des conditions générales de vente internationale (S92 : Supply, version datant de 1992) très pratiquées dans l'Union Européenne et qui ont été établies au sein de l'Orgalime.

¹ Les chapitres précédents supposent fondamentalement que le contrat concerné **était un contrat interne donc soumis au droit français.**

Présentation de l'Orgalime :

L'Organe de Liaison des Industries Mécaniques, transformatrices de métaux, Electriques et électroniques est une association qui rassemble les représentants des fédérations professionnelles mécaniques et/ou électriques de 16 pays (cf. liste jointe).

Au sein d'un groupe juridique sont élaborés en commun des modèles de contrats internationaux dont le plus utilisé est celui qui est relatif aux conditions générales pour la fourniture de produits mécaniques, électriques et électroniques associés dites *S92*.

Le présent dossier comporte :

- les deux versions anglaise et française des *S92* (ainsi que l'annexe nécessaire en cas de soumission au droit allemand),
- une analyse synthétique à l'usage des négociateurs des conditions générales Orgalime *S92*,
- la liste des organisations composant l'Orgalime et la liste des publications.

II. ANALYSE SYNTHETIQUE A L'USAGE DES NEGOCIATEURS DES CONDITIONS GENERALES ORGALIME S92

A travers l'étude des aspects juridiques qui suscitent généralement le plus de discussions lorsque l'on s'engage dans la fourniture de produits à *l'international*, on tentera de mettre en évidence quelques solutions retenues par les conditions *S92* afin d'en apprécier l'efficacité.

On abordera successivement :

- la formation du contrat et le droit applicable,
- la condition de mise sur le marché : Marquage *CE* éventuellement,
- le paiement, la livraison, le transfert de la propriété et des risques,
- la responsabilité contractuelle,
- la responsabilité extra contractuelle.

1. Formation du contrat et droit applicable

Laissée en blanc dans S92, la question de la formation du contrat concerne les règles destinées à donner ses effets au contrat : conditions de validité (erreur, dol, nullité) et obligations relatives à la conclusion qui existent dans tous les droits ; on s'en remet donc à la législation applicable au contrat.

Concernant l'adoption des conditions générales, les S92 précisent, si elles ne sont pas modifiées, que celle-ci ne se fera pas forcément par écrit. Cela signifie que le contrat pourra valablement être formé par téléphone, télécopie ou par tout courrier. Quant à définir la date et le lieu de formation du contrat, on se référera au droit applicable. En France, la jurisprudence prend en considération l'émission de l'acceptation de contracter, par exemple la date et le lieu d'envoi d'un bon de commande émis par un acheteur après des négociations.

Le dernier article de S92 retient comme loi applicable au contrat, celle du pays où le fournisseur a son activité commerciale rattachée de la façon la plus étroite au contrat. Il peut être plus simple et plus précis de désigner directement la loi du pays où le fournisseur a son siège social.

Quoiqu'il en soit ce choix n'a qu'une valeur supplétive et il appartient aux cocontractants qui connaissent leurs intérêts, de s'accorder sur ce point, dans la mesure où la législation choisie conserve un lien suffisant pour que les juges ne soient pas tentés d'y déceler une tentative de fraude (interdiction du *forum shopping*), ce qui se traduirait par un retour au dispositif prévu dans S92, éventuellement assorti d'une pénalité.

Les parties peuvent également choisir de se référer à la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises, adoptée le 11 avril 1980 par la Commission des Nations Unies pour le droit du commerce international et ratifiée notamment par la France.

Outre les règles de compétence juridictionnelle et les règles de procédure, chaque législation comporte un ensemble de règles dites impératives, car les parties ne pourront y déroger contractuellement (par opposition aux règles supplétives de la volonté des parties) : les règles de police ou les lois d'ordre public de protection en sont des exemples. Les premières pourront concerner la circulation des marchandises (la livraison). Les secondes, dans le cas de la France, sont illustrées par le régime de garantie de la chose vendue. Il s'avère ainsi que le choix du droit applicable peut receler un enjeu économique de premier ordre, qui nécessitera l'attention des cocontractants dès les premiers pourparlers. A cet égard, le droit français étant favorable à l'acheteur, le fournisseur français aurait du mal à faire admettre une autre législation que celle prévue par S92, c'est-à-dire la sienne. Sauf à convaincre son client de l'intérêt, en cas de litige, à être soumis à ses juges nationaux.

2. Condition de mise sur le marché - Marquage CE

La politique d'harmonisation communautaire dite "Nouvelle Approche" (Résolutions du Conseil du 7 mai 1985 (JOCE C 136 du 4/06/1985) et du 22/07/1993 (JOCE L 220 du 30/08/1993) impose la satisfaction des "exigences essentielles" édictées par les directives "Nouvelle Approche", dont le respect est obligatoire pour la mise sur le marché des produits visés.

Le marquage "CE" établit, pour le produit ou l'un de ses composants fonctionnels, la présomption de conformité à ces exigences essentielles.

Le marquage "CE" traduit l'obligation à la charge du fabricant de se soumettre à une procédure d'attestation de la conformité.

Les modes d'attestation vont de la simple déclaration du fabricant ou de son mandataire (autocertification) à la certification par tierce partie (organisme notifié), cette dernière allant de l'examen "CE de type" (portant sur un exemplaire représentatif de la production) à "l'assurance qualité complète" (vérification à l'unité) à mesure que le produit gagne en complexité et en risque pour la sécurité.

Le marquage "CE" constitue pour le produit à la fois une présomption de sécurité au moment de sa mise sur le marché et un passeport pour sa libre circulation.

3. Livraison, paiement, transfert de la propriété et des risques

En tant que prestations caractéristiques du contrat de vente, le paiement et la livraison font l'objet de dispositions détaillées qui, pour chacune des obligations, facilitera la satisfaction de son créancier. Chaque catégorie de dispositions propose des délais, des dommages-intérêts pour un retard simple et pour un retard prolongé la possibilité de résilier le contrat (avec indemnités) ou de le suspendre jusqu'à ce que le débiteur s'exécute.

Les clauses relatives au paiement sont particulièrement favorables au droit du fournisseur. Réputé effectué au moment où le compte du fournisseur est crédité, il est échelonné (paiement en 3 fois), ce qui permet de suspendre le contrat avant qu'il ne soit trop tard (avant la livraison, date à laquelle intervient le dernier paiement).

D'autre part, S92 contient une clause de réserve de propriété jusqu'à complet paiement, sans préjudice du transfert des risques qui a lieu à la livraison. Accessoire de la créance de paiement, elle est en théorie relativement efficace. Il faudra cependant se pencher sur le droit des procédures collectives du pays de l'acheteur ; certes S92 prévoit une obligation à sa charge de faire respecter la créance du fournisseur et donc la possibilité pour le fournisseur de se retourner contre lui s'il est défaillant. Mais quelles seront alors les chances d'une telle action, qui interviendrait en pleine faillite de l'acheteur ? Il faut également noter que l'obligation de restitution du produit par l'acheteur qui n'a pas payé n'est qu'une obligation de moyen.

Pour ce qui est de l'obligation de livraison du produit, la défaillance est également envisagée favorablement au débiteur, mais le débiteur n'est pas uniquement l'acheteur, car la prestation n'est pas à sens unique : le fournisseur doit la mise à disposition, mais l'acheteur doit le retraitement. Cette disposition protège l'acheteur, car si le produit tarde à être mis à sa disposition, c'est le fournisseur qui se verra obligé de stocker le produit. Dans le cas d'une absence de retraitement, frais, risques et souscription d'une police d'assurance, seront à la charge de l'acheteur défaillant.

De même, la question du transfert des risques du produit, lors de la livraison, trouve dans S92 une solution privilégiant le fournisseur. Certes, S92 s'en remet à l'utilisation des INCOTERMS de la Chambre de Commerce Internationale. Mais en l'absence de discussion sur ce point, la livraison est faite à l'usine (Ex Works), ce qui signifie que les risques de dommages au produit seront transférés à l'acheteur au plus tard lors de la remise au premier transporteur.

Il semble donc que le régime des prestations de paiement et de livraison, en la forme proposée par S92, soit assez favorable au fournisseur. Il ne faut cependant pas perdre de vue le fait que l'obligation essentielle de ce dernier, est la fourniture d'un produit conforme aux attentes de l'acheteur, et donc exempt de défaut. Cette obligation fait à elle seule l'objet de 15 clauses

4. Responsabilité contractuelle

La responsabilité contractuelle est l'obligation mise à la charge d'un cocontractant de réparer les dommages résultant de l'inexécution ou de l'exécution défectueuse de ses obligations contractuelles.

Acheteur et vendeur risquent également d'engager leur responsabilité contractuelle mais les obligations de l'acheteur sont moins étendues du fait qu'il n'a pas à fournir un produit mais juste à le recevoir à l'inverse du fournisseur, qui lui, *s'engage* à fournir un produit conforme aux stipulations techniques du contrat.

Dès la conclusion du contrat, les cocontractants tentent de limiter la responsabilité contractuelle sur le fondement du principe : *sauf faute lourde, la responsabilité contractuelle n'est engagée que pour les dommages prévisibles à la conclusion du contrat.*

La négociation sur la limitation de la responsabilité contractuelle (ou obligation de réparer) va porter sur 3 points :

- a. **Sa cause** : Quels événements déclenchent la mise en jeu de la responsabilité contractuelle ?
- b. **Son objet** : Quels dommages sont réparables ?
- c. **Ses effets** : A concurrence de quelle somme ? Dans quels délais ?

a. Sa cause

Elle est par définition l'inexécution ou l'exécution défectueuse du débiteur. Selon le principe de prévisibilité, cette défaillance, pour déclencher la responsabilité contractuelle, doit avoir été envisagée : c'est en ce sens que les rédactions de S92 envisagent, pour chaque obligation (étudiée dans un titre distinct), la possibilité pour le débiteur de défaillir, et donc de dédommager : retard, inexécution, défaut du produit.

A côté de cela, les conditions générales recensent deux catégories de causes imprévisibles par nature :

La force majeure

Elle se définit comme la circonstance *échappant au contrôle des parties*.

Indépendamment du fait que la liste des circonstances énumérées reste ouverte, S92 en adopte une conception très large ce qui est possible dans les contrats internationaux. Sont notamment retenues, plusieurs circonstances économiques (conflits collectifs, défaillance du sous-traitant due à cette même force majeure...) qui seraient jugées insuffisantes en elles-mêmes et appréciées au regard des critères du droit applicable.

La circonstance qualifiée de force majeure peut exister lors de la conclusion du contrat, il suffit que l'on n'ait pas pu prévoir qu'elle gênerait l'exécution.

La force majeure fait plus que limiter la responsabilité contractuelle, elle exonère le débiteur défaillant de son obligation de réparer. Si la circonstance dure et que l'exécution en est rendu impossible, alors le contrat sera résilié, de manière *amiable* ou *non contentieuse*.

La faute lourde

Par la gravité de ses conséquences, elle est telle que si le cocontractant l'avait prévu, il n'aurait pas contracté. A l'opposé, de la force majeure, elle rend inefficace toute limitation de la responsabilité contractuelle.

S92 retient une définition anglo-saxonne de la faute lourde (*grosse negligence*) : *action ou omission traduisant un défaut d'attention aux conséquences graves qu'un fournisseur diligent aurait évité ou un mépris des conséquences de cette action ou omission.*

On peut objecter à cette définition son manque de précision (qu'est-ce-qu'un fournisseur diligent ?), mais, par ailleurs, une définition plus sévère trouverait moins facilement à s'appliquer. Le droit français (jurisprudence) parle *d'un comportement d'une extrême gravité, confinant à l'intention de nuire et dénotant l'inaptitude du débiteur à l'accomplissement des obligations acceptées.*

S92 toujours favorable à une limitation de la responsabilité contractuelle en jeu, a retenu une définition plus floue, de telle sorte que la faute lourde puisse être plus facilement engagée et que cette menace, associée aux sommes en jeu, rende le débiteur toujours plus *diligent*.

Enfin, si l'on étudie les causes engageant la responsabilité contractuelle du fournisseur, il faut considérer le régime de la responsabilité engendrée par le défaut du produit défini de façon étroite : sont, en effet, considérées comme causes de la responsabilité du fournisseur la fabrication et la conception, lorsqu'elles ne proviennent pas de l'acheteur.

b. Son objet: le dommage

En théorie de la responsabilité civile, 3 éléments doivent être réunis : le fait générateur du dommage (l'inexécution), le dommage (conséquence de l'inexécution pour le créancier) et le lien de causalité qui les relie (préssumé en matière de responsabilité contractuelle).

Lorsque les cocontractants veulent limiter leur responsabilité contractuelle, c'est la réalité du lien de causalité qu'ils envisagent : par exemple un manque à gagner de 1,5 MF peut-il réparer un retard de livraison usuel de 3 semaines. Le lien de causalité peut apparaître trop ténu et provenir d'un défaut d'organisation de l'acheteur, dont le fournisseur ne peut être tenu pour responsable. Les assurances ont développé une distinction entre les dommages matériels et immatériels, distinction qui peut permettre de limiter la responsabilité contractuelle aux dommages matériels (i.e. aux biens), les dommages immatériels (i.e. autres qu'aux personnes ou aux biens) relevant d'options stratégiques économiques ou techniques propres à l'acheteur qui échappe à la connaissance du fournisseur.

Ce qui nous amène à la dernière forme de limitation de la responsabilité contractuelle, la limitation de la réparation due.

c. Ses effets

La limitation de l'étendue de la responsabilité va intervenir dans le temps et dans le montant de la réparation. Il s'agit des délais au-delà desquels le fournisseur ne sera plus responsable d'un défaut du produit : un an à compter de la livraison, délai écourté en cas d'utilisation trop intense mais rallongé si le produit est resté indisponible (par exemple, pendant le temps d'une réparation). Les pièces changées bénéficient d'un nouveau délai de garantie d'un an. En revanche, le délai définitif de 2 ans, au-delà duquel la responsabilité du fournisseur ne peut plus être engagée est une limitation nécessaire, car elle prend en compte la possibilité pour l'acheteur de stocker le produit pour le revendre ensuite, tout en souhaitant bénéficier d'une garantie annuelle pour son futur client.

Enfin, la responsabilité contractuelle est limitée par une évaluation forfaitaire :

- des indemnités de retard :
 - de livraison 0,5 % par semaine jusqu'à 7,5 %,
 - de paiement : 12% par an (Pourcentage du prix d'achat du produit),
 - de retraitement : jusqu'à la totalité du prix d'achat ;
- des indemnités de résiliation :
 - pour défaut de livraison : 15%,
 - pour défaut de paiement : jusqu'au prix d'achat,
 - pour défaut non réparé : 15%.

5. La responsabilité extra contractuelle

Les limitations envisagées précédemment au titre de la responsabilité contractuelle ne s'appliquent que dans le cadre des relations entre cocontractants. Mais qu'advient-il lorsqu'un dommage est causé à un tiers ? Ce dernier ne disposera contre l'acheteur et le fournisseur (propriétaire et fabricant ou revendeur) que d'une action en responsabilité

délictuelle : il est victime d'un dommage par exemple (sa voiture a pris feu lorsque le produit a explosé) et ce dommage doit être réparé, peu importe les termes du contrat, donc sans que ne lui soit opposable une limitation ou une exonération.

La solution préventive pour les cocontractants est donc le partage de responsabilité (le tiers dispose d'un recours contre 2 personnes). Dans un premier temps, ils devront se prévenir si l'un d'eux est assigné et se laisseront attirer ensemble devant la juridiction.

Puis, dans un deuxième temps, ils pourront désigner celui d'entre eux qui supportera le coût de l'indemnisation du tiers, c'est-à-dire d'organiser un dédommagement de l'un des deux responsables. D'après la clause insérée dans S92, c'est à l'acheteur qu'en final incombera la réparation : au fond l'acheteur garantit le fournisseur.

- F I N -