



**VADEMECUM  
DES  
CONDITIONS GENERALES  
PROFESSIONNELLES**

**de réalisation et d'installation  
d'équipements spéciaux**



# SOMMAIRE

Introduction	page 5
Contexte	page 5
Valeur	page 6
1 Généralités	page 7
- Rappel sur le contrat d'entreprise	page 8
2 Collaboration des parties	page 9
- L'obligation d'information	page 9
- L'obligation ou devoir de conseil	page 10
- Le devoir de coopération	page 10
- Le cahier des charges	page 11
3 Etudes et réalisation	page 12
3.1 Définition - Etude et pré-étude	page 12
3.2 Propriété intellectuelle	page 13
3.3 Confidentialité	page 14
3.4 Offre - Commande et réalisation	page 15
- Formation du contrat	page 17
- Phase précontractuelle - phase de négociation	page 17
- Phase contractuelle	page 17
- Caractéristiques de l'offre	page 18
- Caractéristiques de l'acceptation	page 20
- Annulation du contrat	page 22
4 Livraison, transport, douane, assurance...	page 24
4.1 Modalités	page 24
4.2 Délais	page 25
4.3 Retards de livraison	page 26
5 Montage, installation, mise en service	page 28
5.1 Intervention sur site	page 28
5.2 Fondations	page 28

6	Essais, mise au point et réception	page 28
6.1	Essais	page 28
6.2	Tests	page 29
6.3	Assistance technique, maintenance	page 30
6.4	Réception	page 31
	- Réserves bloquantes/majeures	page 32
	- Réserves non bloquantes/mineures	page 32
	- Rappel sur la retenue de garantie	page 32
7	Réglementation technique	page 33
8	Paiement	page 34
	- Retard de paiement	page 35
9	Réserve de propriété	page 36
10	Imprévision et force majeure	page 38
10.1	Imprévision	page 38
10.2	Force majeure	page 39
11	Garanties et responsabilité	
11.1	Droit à garantie	page 40
11.2	Durée et point de départ de la garantie	page 40
11.3	Obligations du client	page 41
11.4	Responsabilité	page 41
11.5	Exclusions de garantie et responsabilité liées au client	page 43
12	Garantie légale en cas de sous-traitance	page 43
	- A quoi sert cette loi ?	page 43
	- Quelle sanction en cas de non application	page 44
13	Assurances	page 45
14	Contestations	page 46

## INTRODUCTION

Ce guide a pour but d'aider à la compréhension et à la mise en œuvre des conditions générales qui ont été publiées par l'AMICS-E&PI, Association de la Mécanique Industrielle, des Machines Spéciales et des Equipements de Process. Il est important pour tout industriel de bien connaître ses propres conditions générales pour aborder la négociation avec son client. Ce document a donc pour vocation d'apporter un minimum d'informations aux opérationnels et de les sensibiliser aux risques juridiques afin qu'ils puissent préparer leur négociation avec leurs clients. Ils pourront ainsi être alertés et bénéficier de certains conseils pratiques pour sécuriser leurs relations commerciales.

Le guide reprend point par point les conditions générales de la profession afin d'expliquer l'importance de la clause en question et les raisons juridiques et factuelles qui ont conduit à établir cette clause.

Depuis plusieurs années, les conditions générales sont devenues le document de référence des échanges commerciaux.

Certaines entreprises n'ont pas encore de conditions générales de vente qui leur sont propres ou souhaitent remettre à jour celles qu'ils utilisent.

L'article L441-6 du code de commerce et la Circulaire Dutreil du 8 décembre 2005 indiquent clairement qu'un vendeur doit fournir à tout client qui en fait la demande ses conditions générales. De cette disposition législative découle l'idée que toute entreprise devrait nécessairement disposer de conditions générales pour la fourniture de ses prestations ou de ses produits.

On appelle « conditions générales » (de vente, d'affaires ou de fourniture...), *l'ensemble des clauses contenues dans un document préétabli par l'une des parties contractantes, destinées à s'appliquer à toutes les relations contractuelles à venir*. Ce document de base a pour donc but d'établir de façon rapide les conditions commerciales selon lesquelles le contrat devrait s'exécuter.

Les conditions générales professionnelles ont vocation à faciliter la tâche de toute entreprise adhérente du syndicat afin d'offrir aux entreprises adhérentes un document qui reflète les conditions pratiquées dans leur secteur d'activité et qui correspondent aux besoins de leur activité.

Les conditions générales professionnelles **pourront être utilisées telles quelles** par les entreprises qui le souhaitent en les joignant à leurs documents commerciaux (offres, tarifs...). Les entreprises **pourront également s'en servir comme base de réflexion pour adapter celles-ci à leur politique commerciale**. Elles pourront mettre en œuvre cette adaptation avec l'aide de leur juriste ou de leur syndicat professionnel. Néanmoins, si l'entreprise décide d'adapter ces conditions générales elle ne pourra conserver la dénomination de conditions générales professionnelles ni la mention du dépôt au bureau des usages professionnels car le document ne correspondra pas à celui qui a été déposé.

## CONTEXTE

La rédaction de **conditions générales communes à toute une profession** ne constitue **pas une entente prohibée au sens de la loi**. En effet, il s'agit d'une prérogative qui est attribuée aux syndicats professionnels qui favorisent, au contraire, le libre jeu de la concurrence. L'**harmonisation de ces conditions** permet aux clients d'avoir la garantie de ne pas faire l'objet d'une discrimination. Elles laissent la possibilité aux entreprises de prévoir des dérogations avec leurs clients en ne posant que des principes de base

## VALEUR

Il est important de rappeler que les conditions générales professionnelles représentent les **usages commerciaux de la profession**. A ce titre, elles sont **déposées au Bureau des Usages Professionnels du Greffe du tribunal de commerce de Paris** et permettront aux juges et experts de s'informer sur les usages professionnels existants, en cas de litige. Les conditions générales professionnelles ont pour objectif de **fixer les bonnes pratiques et les usages de la profession**. Evidemment, elles ne sont pas une image de la réalité car elles seraient alors le reflet des mauvaises pratiques que subissent les entreprises de la profession, mais elles reprennent les bonnes pratiques constatées chez les professionnels. Elles fixent une **base contractuelle équilibrée**.

La loi et la jurisprudence ont consacré la valeur de ces usages. Ceux-ci prennent une part de plus en plus importante dans les règles de droit.

En effet, le code civil et le code de commerce font référence aux usages et bonnes pratiques du commerce. Ces usages n'ont qu'une **valeur « supplétive »**, c'est-à-dire qu'ils peuvent s'appliquer à défaut de convention entre les parties. Si le client et le **constructeur ne prévoient rien** dans leur contrat ou dans leurs conditions générales, **on applique les dispositions de la loi ou les usages commerciaux**.

Dans le silence des contrats, la loi est appliquée mais elle ne répond pas toujours de façon pragmatique à la situation qui se pose au juge. Les usages ont alors un rôle important. Leur **valeur est reconnue par les textes de loi** (article 1135 du code civil, article L442-6 du code de commerce) et par la **jurisprudence** (cass. Com. 9 janvier 2001, C.Ap. de Rouen 29 juin 2000).

## 1. GENERALITES

Cette clause est un préambule sur les relations commerciales entre le client et le constructeur. Elle rappelle les termes employés par l'article L441-6 du code de commerce modifié par la loi du 2 août 2005, et la Circulaire du 8 décembre 2005. Ce texte rappelle que les conditions générales du constructeur doivent être le point de départ de toute négociation.

Ces textes ont mis l'accent sur la négociation entre les acteurs économiques. Les conditions générales du constructeur, tout comme les conditions générales d'achat (CGA) du client, ne s'imposent pas, elles se négocient !

Dans la pratique, les constructeurs et les clients négocient toujours un certain nombre de points, autres que le prix (délais de livraison, charge du transport, risque et transfert de propriété).

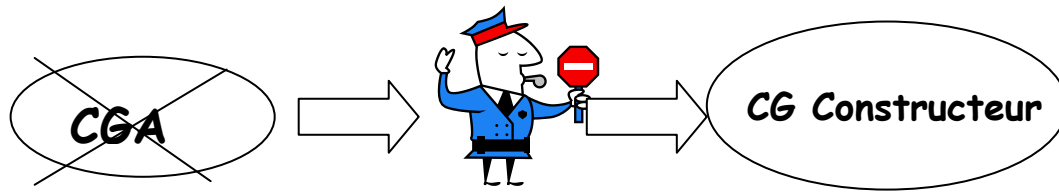
Les conditions d'achat d'un client peuvent venir compléter les conditions générales d'un constructeur. Elles peuvent envisager des points qui ne sont pas transcrits dans ces conditions générales du constructeur. Néanmoins, les dérogations acceptées par le constructeur ou une renonciation à ses conditions générales de vente doivent être **justifiées par des contreparties réelles**. Sur ce point la Direction Générale de la Concurrence et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) est très vigilante. En effet, si le constructeur accepte de substituer ses conditions générales par des conditions générales d'achat abusives sans justification de contreparties réelles, il pourrait s'exposer au **risque de discrimination** défini à l'article L442-6 du Code de commerce. Il doit traiter tous ses clients sur un pied d'égalité.

Il faut rappeler que, si le client décide d'imposer des conditions d'achat impliquant une renonciation par le constructeur à ses conditions générales de vente, cela pourrait être considéré comme la manifestation d'un **abus de puissance d'achat** au sens de l'article L442-6-I-2° du Code de commerce. La commission d'examen des pratiques commerciales, dans son avis du 7 juillet 2004, a affirmé que ce type de clause était contestable car en excluant les "conditions générales du constructeur" elle conduit à leur substituer les conditions d'achat, de sorte que le sens de l'article L. 441-6 du Code de commerce, se trouve inversé puisque les relations sont établies à partir de l'offre du client.

La primauté des CGA sur les CGF créerait une opacité dans les relations entre constructeurs et clients ce qui est susceptible de favoriser des discriminations injustifiées.

La rédaction de conditions générales devient « **quasiment** » **incontournable** si le constructeur ne veut pas risquer de voir sa responsabilité engagée du fait d'une discrimination qu'il opérerait entre ses clients actuels et futurs. L'absence de conditions générales de vente peut constituer une **présomption de discrimination**.

ARTICLE L441-6 du code de commerce et  
Circulaire DUTREIL



Cette clause des conditions générales professionnelles rappelle également que les contrats conclus par le constructeur de machines spéciales sont des contrats d'entreprise.

 **A RETENIR**

- ☞ **Les conditions générales du constructeur constituent le socle de la négociation**
- ☞ **Les parties doivent négocier le contenu de ces documents**
- ☞ **Imposer des CGA = abus de puissance d'achat (Client)**
- ☞ **Renoncer aux CGV = discrimination (constructeur).**

### RAPPEL SUR LE CONTRAT D'ENTREPRISE

Selon la définition donnée par l'art. 1710 du C.civ. : le contrat d'entreprise (ou contrat de louage d'ouvrage) est «*le contrat par lequel une personne s'oblige contre une rémunération à exécuter pour l'autre partie un travail déterminé sans la représenter et de façon indépendante*».

Cette définition, au premier abord, ne semble pas véritablement s'éloigner du contrat de vente, contrat le plus connu. Pourtant, juridiquement, ces deux contrats présentent des caractéristiques différentes et la distinction apparaît de plus en plus essentielle dans le monde industriel.

Dans l'industrie, le contrat d'entreprise est souvent qualifié de contrat de sous-traitance.

La distinction entre contrat d'entreprise et contrat de vente n'est pas évidente. En contrat de vente, le constructeur s'engage à livrer un produit dont il a lui-même déterminé les caractéristiques. Le client n'intervient pas sur la fabrication de ce produit.

En contrat d'entreprise, l'entrepreneur s'engage à fabriquer un produit pour lequel le donneur d'ordre exige des caractéristiques qui lui sont propres. Le fabricant va effectuer un travail selon les instructions et directives du donneur d'ordre (cahier des charges). Ce



produit ne pourra pas être livré à un autre client. La cour de cassation, depuis de nombreuses années, utilise ce critère de **travail spécifique** pour distinguer le contrat d'entreprise du contrat de vente. Ce contrat est le moyen par lequel s'effectue la **plupart des « prestations de services »**.

Les **intérêts de la distinction entre contrat d'entreprise et contrat de vente** sont nombreux. Les règles de droit commun ne sont pas les mêmes. En contrat d'entreprise :

Le **prix peut être déterminé après la conclusion du contrat** (en contrat de vente, le prix est fixé au moment de la conclusion du contrat).

Le **transfert de propriété** du bien se réalise à la **réception du bien** et non au moment de la conclusion du contrat. Néanmoins, il est possible de déroger à cette règle en indiquant une clause de réserve de propriété dans le contrat.

Le régime des garanties et des responsabilités est plus souple. **On admet la validité des clauses limitatives entre professionnels** (voir point 11).

Il est possible de bénéficier de la **garantie de paiement** prévue par la loi du 31/12/1975 dans le cas de sous-traitance en chaîne (voir point 12).

## 2. COLLABORATION DES PARTIES

Cet article rappelle que les parties doivent nécessairement collaborer afin de réaliser la prestation commandée par le client. Cette obligation de collaboration est issue du code civil lui-même. Les articles 1134 et 1135 du code civil énoncent que les contrats obligent les parties non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore « *à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature* ».

De ces dispositions, la jurisprudence a induit plusieurs obligations accessoires pour le constructeur et le client : **l'obligation de conseil et d'information du constructeur et le devoir de coopération du client**.

Les relations contractuelles doivent être basées sur une **collaboration étroite** entre les parties, surtout lorsqu'il s'agit d'un contrat d'entreprise.

- **L'obligation d'information**

L'obligation d'information a pour but de **prévenir le client des risques et avantages** des prestations envisagées et de toutes les circonstances qui auront un rôle déterminant dans la décision de conclure le contrat. Le constructeur doit donner toutes les informations nécessaires à ses clients pour qu'ils soient en mesure de **prendre leur décision en toute connaissance de cause**.

Plus le client est un non professionnel et plus les informations devront être précises.

En revanche, si **l'ignorance est excusable** lorsqu'il s'agit d'un particulier, elle l'est moins lorsque l'autre partie est un professionnel. La jurisprudence estime que l'étendue de l'information « varie selon que le client est ou non un professionnel avisé ». Pour les juges,

les compétences du client doivent lui donner les moyens d'apprécier la portée exacte des caractéristiques techniques des biens qui lui sont livrés. Cette limitation se retrouve également lorsqu'il s'agit du devoir de conseil.

- **L'obligation ou devoir de conseil**

L'obligation de conseil impose au constructeur une charge plus lourde que la simple obligation d'information. Il devra agir avec plus de diligence en effectuant des démarches, des recherches préalables et des adaptations de son produit à l'utilisation qui est prévue. Il devra conseiller son client en lui indiquant la voie qui lui paraît la meilleure et en le mettant en garde contre les risques éventuels.

### CONSEILS

- Souvent le client et le constructeur déterminent un certain nombre de points techniques lors de réunions. Ces réunions sont des lieux d'échange d'informations considérables. IL EST IMPERATIF de faire des comptes-rendus de ces réunions qui seront visés par les parties. Ces comptes-rendus devront faire état des éléments techniques échangés.
- De même, tout conseil technique important (mises en garde éventuelles, état des difficultés ou contraintes qui pourraient se produire, etc.) devra faire l'objet d'un écrit pour attester de la diligence du constructeur en matière d'obligation de conseil.

L'article 2.1 rappelle que le client est un « *professionnel compétent dans sa spécialité et seul maître de la finalité de l'équipement à réaliser* ».

La jurisprudence apprécie l'obligation de conseil au regard de la compétence respective des partenaires et du caractère habituel ou épisodique de leurs relations. Or, si le constructeur est incontestablement un professionnel qui doit faire diligence, le client est également un professionnel qui est capable, de par ses compétences, de déterminer avec précision l'équipement dont il a besoin. Cet élément est susceptible d'atténuer l'obligation de conseil du constructeur. Il arrive, quelque fois, que les juges optent pour un partage de responsabilité.

- **Le devoir de coopération**

Le pendant de l'obligation de conseil est le devoir de coopération du client. Le client doit renseigner le constructeur de telle sorte que ce dernier puisse exécuter son contrat correctement. Cette obligation est issue du principe de loyauté qui doit exister dans l'exécution des contrats. Si les informations transmises par l'une des parties ont été trop sommaires, cela décharge d'autant le professionnel de sa responsabilité.

La responsabilité du constructeur est aujourd'hui souvent tempérée en raison du manque de coopération de son client (Cass. Com. 11 janvier 1994, CA Paris, 26 juin 1998).

L'article 2.2 des CGP rappelle clairement ce point :

*Le client a l'obligation de fournir toutes les informations et renseignements complets, précis et fiables, non seulement quant à ses besoins, ses conditions d'exploitation et d'environnement mais aussi quant aux particularités des produits et procédés qu'il devra traiter avec l'équipement. La satisfaction de ses besoins dépendra en grande partie des informations fournies par lui.*

## CONSEILS

- Il ne suffit pas d'être passif et attendre que le client donne les bonnes indications. Le constructeur doit être « curieux » et adopter une démarche proactive en questionnant le client sur des points qui lui paraissent essentiels.
- Les entreprises peuvent envisager d'élaborer en interne un questionnaire type pour ne pas oublier de poser les bonnes questions.

- Le cahier des charges

Les informations fournies par le client sont en général, contenues dans le cahier des charges. C'est un élément essentiel du contrat car il fixe toutes les caractéristiques du produit qui devra être fabriqué. Dans ce document, le client doit faire connaître, au constructeur, ses exigences et ses besoins.

Ce document lie les deux parties à l'accord. Le constructeur est tenu de respecter ce cahier des charges.

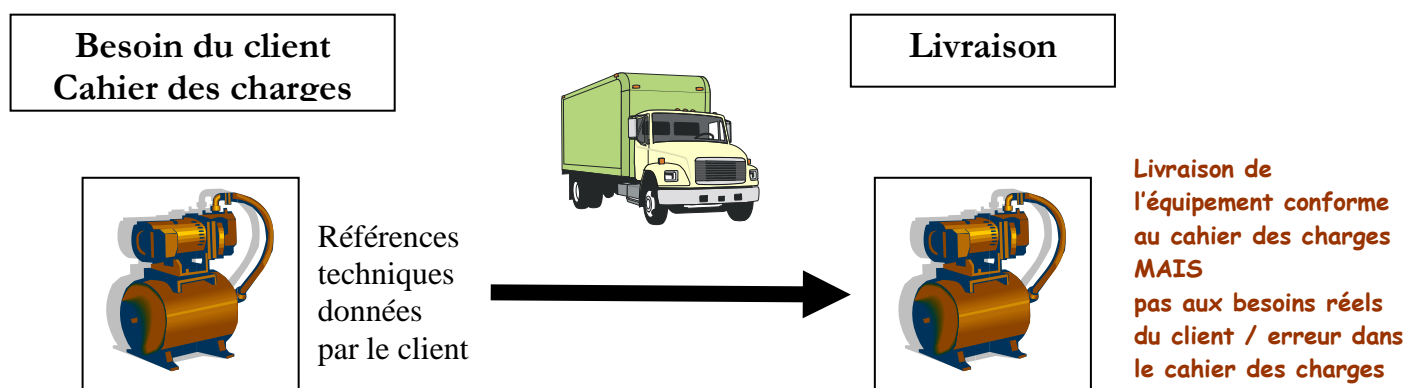
Que se passe-t-il si le cahier des charges contient des erreurs ou des omissions ?

Si le client n'a pas eu toute la diligence voulue pour la rédaction de son cahier des charges et qu'il n'a pas fourni des informations exactes, le constructeur ne pourra pas être tenu pour responsable. L'article 2.2 précise clairement ce point.

Il s'agit de le **responsabiliser pour les informations qu'il aura fournies** pour l'obtention de l'offre commerciale. Le constructeur est tenu de **délivrer un produit conforme à ce qui a été prévu au contrat.**

Sa responsabilité contractuelle est liée à l'exécution conforme au cahier des charges. L'objet du contrat est donc fixé par les données transmises par le client.

Au-delà des conseils qui peuvent être apportés par le constructeur, dans le cadre de ses obligations légales, si le client commet une erreur, une omission ou une faute dans la formulation de ses besoins, il devra en assumer la responsabilité.



### RESPONSABILITE DU CLIENT

En revanche, si le constructeur commet une erreur dans les éléments qu'il livre, la responsabilité lui incombe.

## CONSEILS

- Toujours bien étudier le cahier des charges : Voir « *les recommandations AMICS pour le suivi d'une affaire* »
- Bien identifier les éléments techniques et noter les modifications qui sont proposées par le constructeur ou les éléments qui sont imposés par le client.
- Veiller à bien identifier la version du cahier des charges qui a été fournie par le client initialement et sur laquelle le constructeur établit son offre.



### A RETENIR

- ☞ Le cahier des charges détermine l'objet même du contrat et la majeure partie des engagements du constructeur
- ☞ Les parties doivent collaborer pour établir un document clair et adapté aux besoins du client

## 3. ETUDES ET REALISATION

### 3.1. Définition - Etude et pré-étude

Le client, lorsqu'il n'est pas sûr de l'expression de son besoin, peut demander au constructeur d'effectuer des travaux préparatoires avant toute commande. Le constructeur est sollicité en tant que professionnel dans sa spécialité afin d'aider à déterminer avec précision les besoins du client.

Ces travaux préparatoires peuvent prendre la forme de pré-études, d'études de faisabilité ou de véritables études. Ce travail est coûteux. Il s'agit d'une véritable offre de prestation. Elle doit donc être valorisée.

## CONSEILS

- S'assurer de la bonne définition des besoins et des caractéristiques de l'équipement que recherche le client.
- Formaliser par écrit les échanges pour déterminer la charge de travail qui devra être réalisée.
- Faire comprendre au client que « tout travail mérite salaire ». L'étude peut être un travail très coûteux. Si elle n'est pas suivie de commande, elle devra faire l'objet d'une participation financière.

*Voir « les recommandations AMICS-E&PI pour le suivi d'une affaire »*

### 3.2 Propriété intellectuelle

Le terme « propriété intellectuelle » désigne la propriété industrielle (brevets d'invention, dessins et modèles, marques, nom commercial, enseigne, appellations d'origine, connaissances techniques) et les droits d'auteur (écrits, conférences, logiciels, littérature technique, ...). Ces éléments sont une partie intégrante du patrimoine de la société.

Les **droits de propriété intellectuelle** confèrent à leur titulaire un **monopole d'exploitation** et bénéficient, pour certains, d'une protection spécifique (action en contrefaçon). Les brevets, marques, dessins et modèles bénéficient d'une protection du code de propriété intellectuelle. Le **propriétaire d'un brevet peut exercer une action en contrefaçon**.

En revanche, le **savoir-faire ne bénéficie pas de cette protection particulière**. Il est donc important de créer une protection contractuelle par le biais de clauses dans les CGP et/ou la signature d'un accord de confidentialité.

Un modèle d'accord de confidentialité est disponible auprès de l'AMICS-E&PI.

Il faut prévoir que les parties devront signer un **accord pour le transfert de savoir faire**. En cas de non respect des clauses du contrat, le constructeur pourra agir contre son client en responsabilité et demander la réparation de son préjudice.



Les plans et études élaborés par le Constructeur à la demande de son client relèvent du droit d'auteur. En effet, il s'agit d'une littérature technique qui a demandé un certain nombre d'heures de travail. **L'article L111-1 du code de propriété intellectuelle** rappelle que l'existence ou la conclusion d'un contrat de louage d'ouvrage ou de service par l'auteur d'une œuvre de l'esprit n'emporte aucune dérogation à la jouissance du droit d'auteur. Ainsi, même s'il existe une **commande d'étude de la part du client**, les **droits d'auteur de l'étude ne lui seront pas transférés systématiquement**, même s'il a rémunéré ce travail.

Tout transfert d'un droit de propriété intellectuelle demande un **accord écrit entre les parties**. Elles devront, entre autres, fixer les **modalités d'exploitation du savoir faire** que le constructeur a intégré dans cette étude.



## CONSEILS

- Vous pouvez indiquer sur tout document transmis au client « DOCUMENT CONFIDENTIEL - © TOUS DROITS RESERVES SOCIETE... ». Le symbole de copyright n'est pas obligatoire. C'est un symbole qui indique simplement que le document est protégé par un droit d'auteur.
- Pensez à l'enveloppe SOLEAU : il s'agit d'une enveloppe composée de deux volets qui est déposée à l'INPI. L'une est conservée à l'INPI et l'autre renvoyée à l'expéditeur. L'enveloppe SOLEAU n'est pas un titre de propriété industrielle mais elle permet de se pré-constituer la preuve de leur création ou invention et de leur donner date certaine. Le constructeur ne doit jamais décacheter la partie de l'enveloppe Soleau qui lui est retournée par l'INPI, sous peine de la rendre inutilisable comme preuve. Vous pouvez vous procurer cette enveloppe directement à l'INPI.

### 3.3. Confidentialité

La clause inscrite dans les conditions générales professionnelles est une réciproque. Les deux parties s'engagent sur les mêmes termes pendant toute la durée du contrat et même après son échéance. Il est conseillé de déterminer une **durée de validité de l'engagement réciproque** de confidentialité. En général, les clauses de confidentialité sont de durées variables en fonction du type de données qui sont utilisées mais on retrouve assez fréquemment une durée de 3 à 5 ans.

## CONSEIL

Utiliser un accord de confidentialité dès le début des négociations avec le client. Toute information communiquée peut être sensible et donc considérée comme confidentielle. Les données du client pourront être protégées et celles du constructeur également. L'accord de confidentialité doit être un engagement réciproque.



### A RETENIR

- ☞ L'échange de données techniques est essentiel pour la réussite du projet
- ☞ Un échange de données veut également dire dévoiler des données sensibles - pensez à les protéger !
- ☞ La propriété intellectuelle et le savoir-faire sont des parties intégrantes du patrimoine de l'entreprise

### 3.4. Offre - Commande et réalisation

Cet article pose la question de la formation du contrat et du respect de la conformité de l'équipement à celui-ci. Le but de cette disposition est d'indiquer clairement à quel moment les parties se trouveront engagées et de limiter les prestations à l'offre du constructeur.

Le prix défini par le constructeur comprend un certain nombre d'éléments prédéterminés. Le prix convenu avec le client doit prendre en considération les éléments fournis avec le cahier des charges. Le devis ou l'offre commerciale qui est faite prend en compte les éléments techniques du cahier des charges.

C'est sur cette base que l'offre est faite. Si la base change, le prix doit changer également !

*Dans la pratique : le client a modifié le cahier des charges plusieurs fois. Le cahier des charges final n'est plus le même que celui initialement proposé par le client et sur lequel le constructeur a fait son offre. Le constructeur demande un complément de prix en fin de contrat et le client n'accepte pas sous prétexte que le constructeur doit livrer un produit conforme au cahier des charges.*

#### CONSEIL

Veiller à indiquer la référence à la version du cahier des charges fournie par le client et étudiée en collaboration avec le constructeur.

Au même titre que l'annulation du contrat, les modifications doivent faire l'objet d'un accord de l'autre partie (article 1134 du code civil). Le constructeur est en droit de demander un complément de prix dès lors que le client souhaite des modifications du produit. Le client ne peut modifier unilatéralement les caractéristiques du produit demandé, ni exiger des modifications ou la révocation du contrat. Le contenu du contrat est important car c'est lui qui détermine les obligations du constructeur. En fonction des éléments qui y seront indiqués, le client pourra exiger la livraison de ces éléments ou s'ils n'y figurent pas, la modification du contrat. Le constructeur est toujours tenu de livrer des produits conformément aux termes du contrat. Plus ceux-ci seront explicites et moins il y aura de doute sur les engagements du constructeur.

Ce point est important car la majorité des conditions générales d'achat qui sont présentées au constructeur prévoient la possibilité pour le client de demander des modifications de l'équipement sans qu'un complément de prix soit envisagé.

#### EXEMPLE de conditions d'achat client

*A première demande du Client, le Fournisseur s'engage à procéder à toutes modifications de la Fourniture, à fournir toutes informations sur les Fournitures ou la Commande, et à certifier l'origine et la composition des Fournitures.*

*En rémunération des prestations réalisées au titre du présent contrat, le Client versera au fournisseur une somme forfaitaire, ferme et définitive, figurant dans chaque commande.*

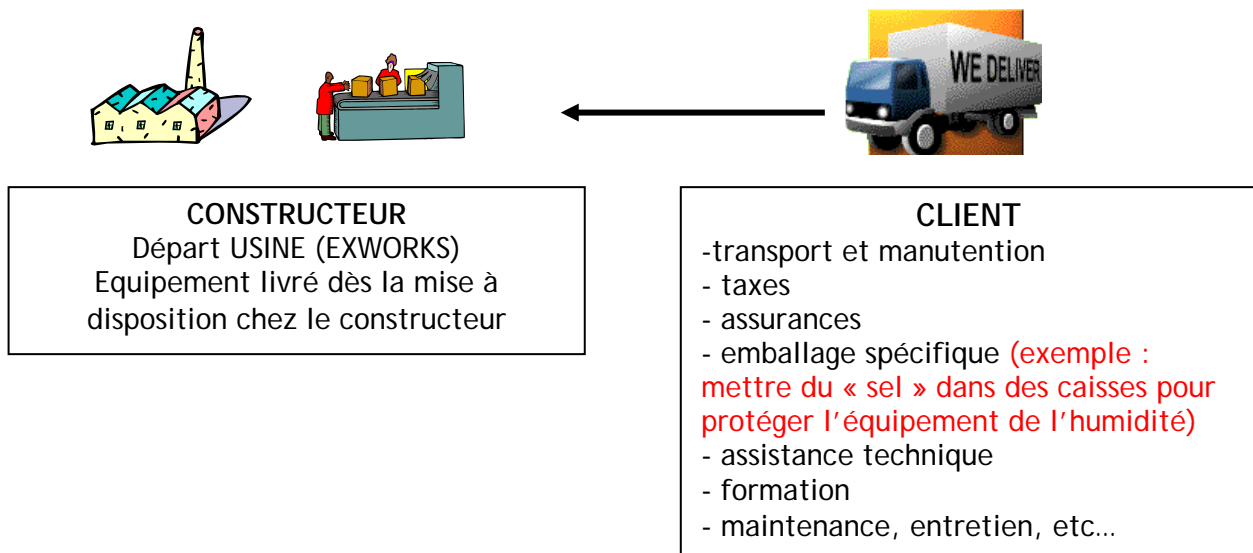
L'indication d'un prix ferme et non révisable sur une offre ou sur un document du client qui serait accepté par le constructeur pourrait avoir des conséquences surtout quand celui-ci accepte de faire toute modification demandée par le client !

Dans ce cas, les **modifications de prix par le constructeur ne sont pas envisageables**, à moins que celles-ci correspondent à des augmentations de prix dues à des modifications importantes demandées par le client. Cette formule peut notamment avoir un impact pour ce qui concerne les **augmentations de prix des matières dans le cadre d'un contrat à exécution prolongée dans le temps**.

### CONSEIL

Le marché à forfait est très contraignant et mérite une attention particulière de la part du constructeur en analysant clairement les conditions d'exécution de ce marché. En acceptant un marché à forfait il en accepte les risques car il supporte les aléas d'exécution. Le client souhaite un résultat, le constructeur devra tout mettre en œuvre pour le réaliser.

Le prix est convenu pour une **prestation « départ usine »**. Les frais de transport sont donc à la charge du client, sauf convention contraire. De plus, il est indiqué que les travaux de réparation, d'assistance technique, de maintenance, d'entretien, de formation et autres fournitures complémentaires ne sont pas compris dans le prix, sauf dispositions contraires.



### A RETENIR

- ☞ Les prestations du constructeur doivent être définies avec précision
- ☞ Toute modification doit donner lieu à un avenant au contrat initial
- ☞ Le marché à forfait fait supporter les aléas d'exécution au constructeur



- Formation du contrat

Les conditions générales rappellent également quelques règles en matière de formation du contrat visant à préciser le moment exact où les parties seront engagées.

L'article 1101 du code civil définit ce qu'est un contrat : il s'agit d'un accord de volonté entre une ou plusieurs personnes qui s'obligent, envers une ou plusieurs autres à faire, ou à ne pas faire quelque chose.

Le contrat suit généralement les règles de droit commun qui s'appliquent à toutes les situations juridiques qui créent des obligations, mais il peut également suivre des règles spéciales prévues par la loi en fonction de sa nature. Pour le droit de la vente, les articles 1581 et suivants du code civil s'appliquent.

En règle générale, la loi n'impose pas de forme particulière pour le contrat, c'est ce qui explique dans la pratique le simple échange de documents tels que les offres commerciales, les conditions générales, les bons de commandes et accusés de réception qui matérialisent le contrat.



**Pour qu'il y ait contrat, au sens juridique du terme, les parties n'ont pas besoin de signer un document en bonne et due forme. Le simple échange des consentements peut faire naître un contrat et donc des engagements pour l'une et l'autre des parties.**

La formation du contrat se fait généralement en deux temps :

- les parties entrent d'abord en pourparlers,
- elles se mettent d'accord sur un certain nombre de points et expriment leur volonté.



### La phase précontractuelle - phase de négociation

#### ECHANGE DE DONNEES SENSIBLES

Ce sont les pourparlers. Les parties se mettent en relation et discutent des conditions techniques et commerciales du contrat. Il s'agit dans un premier temps d'échange de documents préparatoires. Cependant, le contrat n'est pas formé tant que les parties ne se sont pas formellement engagées et qu'elles ont indiqué leur volonté.

L'article 3.2 indique à ce titre qu'une lettre d'intention du client ne peut, à elle seule, former le contrat. Il est indispensable que le constructeur donne son accord pour finaliser l'engagement et former ainsi le contrat.

### La phase contractuelle

Un contrat est conclu lorsque l'offre et l'acceptation se rencontrent.

Dans la pratique, l'offre et l'acceptation se matérialisent par des documents contractuels tels que le devis, l'offre commerciale et technique, le bon de commande et parfois l'accusé de réception de la commande.

## CONSEILS

- Même si le contrat n'a pas à être écrit il est tout de même fortement déconseillé d'accepter toute commande par oral (commande par téléphone), pour des raisons évidentes de preuve. Il faut penser à demander un numéro de commande et le nom de la personne responsable de cette commande.
- Tout accord qui intervient avec un interlocuteur privilégié d'une société cliente peut, s'il n'est pas matérialisé par un écrit, causer des problèmes si l'interlocuteur vient à partir de la société.

## CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE

Pour que le contrat soit valablement formé, l'offre doit être ferme, précise et non équivoque.

L'offre peut être faite avec ou sans délai (ou du moins dans un délai raisonnable). L'offrant ne peut pas rétracter son offre avant la fin du délai. Au delà de ce délai, le client ne peut réclamer l'exécution du contrat dans les conditions prévues dans l'offre. Le constructeur peut légitimement modifier celle-ci. L'intérêt du délai de l'offre est que le constructeur ne se retrouve pas lié par sa proposition pour un temps incertain.

Les conditions générales de la profession ont donc indiqué un délai d'usage pour la validité de l'offre (un mois). Le constructeur est en droit d'indiquer un délai différent dans son offre commerciale. En revanche, si aucun délai n'est indiqué, il est possible au juge de se référer aux usages commerciaux. Ainsi, dans certaines situations délicates il sera toujours possible de faire référence au délai par défaut figurant dans ces CGP.

L'offre, que le client va accepter, doit être la plus complète possible. Elle doit contenir l'ensemble des informations sur lesquelles le client va donner son accord final. L'offre globale doit donc reprendre les conditions générales de vente et les conditions particulières qui sont le fruit des négociations pendant la phase de pourparlers. En effet, le client doit pouvoir donner son consentement sur la base de la proposition du constructeur. Si cette proposition ne contient pas les conditions générales applicables à la relation contractuelle, le client pourra indiquer qu'il n'a pu donner son consentement sur un document dont il ignorait l'existence. Si le client est d'accord sur ces points alors le contrat est formé.



**ATTENTION**



**Les conditions générales peuvent ne pas être acceptées par l'acheteur. De même que le constructeur peut renoncer à ses conditions en tout ou partie. S'il y renonce pour adopter les conditions d'achat de son client, le contrat se formera sur la base de ces dernières.**

En pratique, les conditions générales d'affaires (vente, prestation, usinage, ou autre) devraient figurer sur les documents précontractuels (offre, devis, bon de commande, accusé de réception de commande...) ainsi que sur les documents annexes. L'ensemble des

clauses qu'elles contiennent est essentiel pour encadrer les relations entre le client et le constructeur.

Il est également recommandé de rappeler l'application de ces conditions générales dans tous les documents contractuels envoyés par la suite au client (accusé de réception de commande, bon de livraison, facture).

### CONSEILS

- Si on ne souhaite pas envoyer à chaque fois les conditions générales à chaque consultation du client : envoyer le texte dans son intégralité, une fois dans l'année, en indiquant clairement que ces conditions générales seront applicables pour toute relation commerciale avec votre société.
- Rappeler ensuite sur tout devis ou document commercial : "*Nos prestations sont réalisées selon nos conditions générales d'affaires, qui vous ont été transmises précédemment et que nous tenons à votre disposition sur simple demande et sur notre site internet www...com*"
- Vous pouvez également décider d'incorporer directement ces conditions générales dans le corps de votre offre. Le document transmis au client aura alors l'apparence d'une proposition de contrat, en bonne et due forme.



**ATTENTION**



**Les juges ne reconnaissent pas l'application des conditions générales si le constructeur s'est contenté de les tenir à disposition de ses clients sur un site internet. Il faut les avoir envoyées au client au moins une fois.**

Même si le comportement peut révéler le consentement d'une partie contractante, les écrits restent la valeur sûre qui permet de déterminer la **volonté de s'engager**. Certains mots deviennent incontournables et ne traduisent plus aucun doute sur la volonté de celui qui les a écrits. Par exemple, les mots « *bon pour accord* », « *lu et approuvé* », qu'ils soient suivis d'une signature ou non, sont reconnus comme une **intention contractuelle** (Cass.2<sup>e</sup> civ. 5 juin 2003 et 1<sup>ère</sup> Civ. 15 juin 1999). Les mots « *lu et approuvé, bon pour acceptation de la proposition* » ont été considérés comme traduisant parfaitement l'intention contractuelle (Cass.3<sup>e</sup> civ. 26 février 2003).



#### A RETENIR

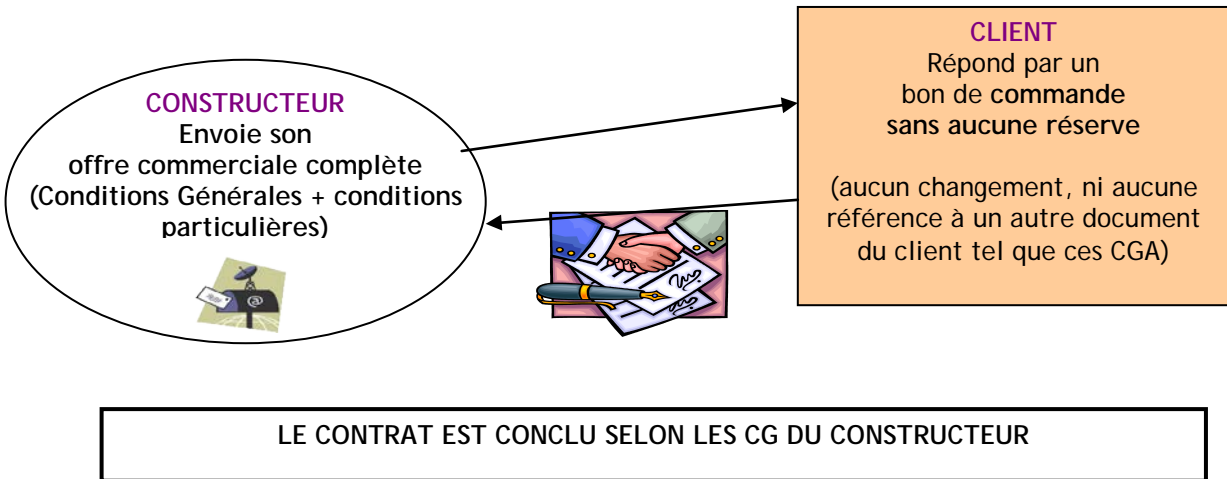
- ☞ Les conditions générales doivent toujours être communiquées aux clients pour présenter une offre globale.
- ☞ Ne jamais rien signer sans prendre connaissance du contenu complet du document.

## CARACTERISTIQUES DE L'ACCEPTATION

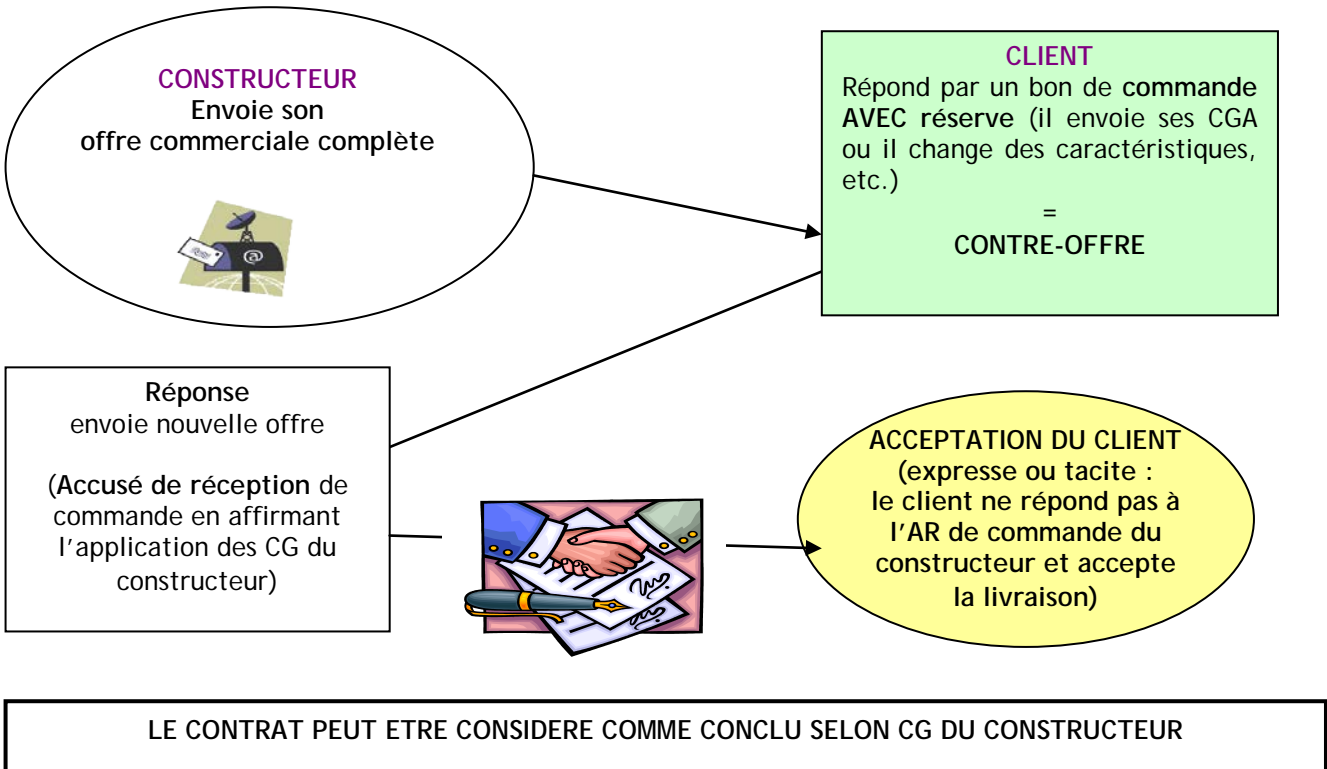
L'acceptation, doit être explicite et sans réserve car dans le cas contraire, il ne s'agirait pas d'une acceptation mais d'une contre-proposition et donc il n'y aurait pas accord des parties, et donc pas de contrat.

### DANS LA PRATIQUE

✚ Premier cas :



✚ Deuxième cas (cas le plus fréquent dans la pratique) :



Le plus souvent, le constructeur envoie sa proposition avec ses conditions générales et il reçoit du client un bon de commande qui fait état de l'application des conditions générales d'achat de celui-ci. Les deux documents sont généralement antinomiques. L'accusé de réception prend ici toute son importance car le constructeur y affirme sa volonté de voir appliquer ses conditions générales et non les conditions générales d'achat du client.

**Un exemple d'accusé de réception de commande type adaptable à toute société est disponible auprès de l'AMICS-E&PI.**

En cas de litige, le juge vérifiera l'intention des parties et dans le doute pourra décider soit d'appliquer les dernières conditions commerciales qui ont été envoyées (accusé de réception), soit d'écarter l'application des conditions générales des deux parties et appliquer la loi et les usages.

☞ Dès lors que le contrat qui est proposé comporte des conditions inacceptables, ne pas le signer et ne pas apposer une quelconque mention d'approbation.

Dans certaines situations délicates le constructeur peut se voir contraint d'accepter les conditions d'achat qui lui sont proposées (poids économique du client, difficulté de conjoncture, etc...). En cas de signature par le constructeur, sans aucune réserve, les conditions d'achat acceptées prendront effet et devront s'appliquer à la relation commerciale envisagée. Cette situation peut présenter de nombreux risques en cas de litige avec le client.

Il est conseillé, même en situation de contrainte économique, d'indiquer les points sur lesquels il y a désaccord sur les documents de l'acheteur.

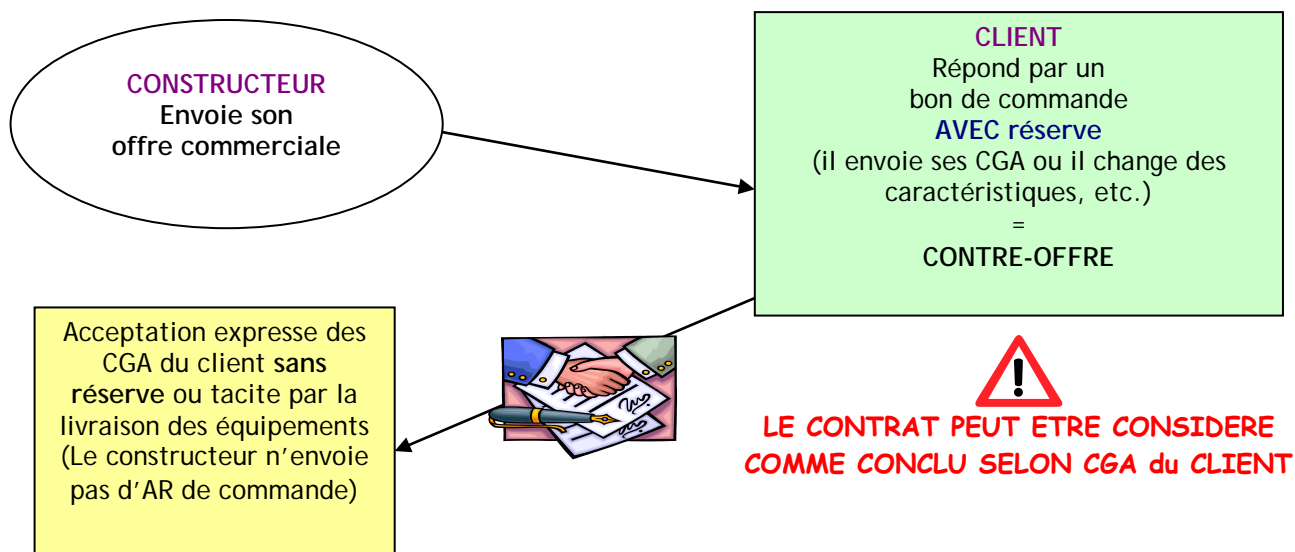
☞ Les réserves peuvent être faites sur le document (*raier les clauses non acceptées ou ajouter des mentions qui paraissent importantes*).

☞ Le constructeur peut également indiquer, sur le document que le client demande de signer (conditions générales d'achat, contrat formel, cahier des charges avec référence aux conditions du client etc...), en lieu et place de la formule « bon pour accord » ou « lu et approuvé », la formule « *sous réserve de modifications - lettre du...* ». Le constructeur enverra ses réserves au client sur un document à part.

Les juges recherchent avant tout des actes qui traduisent une **volonté non équivoque**. La signature des documents doit se faire en toute connaissance de cause et traduire un véritable engagement de la part du signataire. Si le constructeur n'exprime pas clairement son consentement et émet des réserves, le **juge pourra tenir compte de celles-ci**.

**En revanche, si le constructeur ne répond pas à la contre-offre du client ou qu'il l'accepte expressément, le contrat pourra être considéré comme conclu selon les conditions générales d'achat du client.**

### Troisième cas :



### CONSEILS

- Même si le client n'émet aucune réserve sur son bon de commande (voir cas n° 1), il est conseillé de toujours envoyer un accusé de réception de commande pour formaliser l'affaire et le point de départ des délais contractuels. Néanmoins, ces délais peuvent également être subordonnés à l'encaissement d'un acompte (voir point 4.2)
- La mise en place d'une procédure en interne dans chaque entreprise peut faciliter l'envoi systématique de l'AR de commande pour toutes les affaires.

### Annulation du contrat

La révocation du contrat est prévue à l'article 1134 du code civil. Cet article dispose que les contrats ne peuvent être révoqués que par le consentement mutuel. Ce qui signifie qu'une fois le contrat conclu, les parties ne peuvent pas revenir sur leur décision à moins d'obtenir l'accord de l'autre partie.

Le client, une fois passée la commande, a exprimé son consentement qui est irrévocable.

**CE QUE LES DEUX PARTIES ONT FAIT, SEULES LES DEUX PARTIES PEUVENT LE DEFAIRE !**



Il s'agit d'un principe de sécurité juridique des contrats.

Les conditions générales prévoient la possibilité pour le constructeur d'accepter la révocation du contrat moyennant une indemnisation (cette indemnisation peut comporter en particulier le remboursement intégral des frais d'études, les frais engagés par le constructeur pour commencer l'exécution du contrat - achats de matériels- et plus généralement tous les frais associés).

En cas de demande d'annulation de la commande par le client, le constructeur est donc en position de force car le contrat ne pourra être annulé ou modifié que si le constructeur donne son accord. Une annulation de contrat peut entraîner des coûts importants pour le constructeur.

L'acompte versé à la commande reste en principe acquis au constructeur. Un acompte est une avance sur le prix de l'équipement qui sera déduite par la suite du règlement global.

*Dans la pratique : le constructeur a enregistré la commande du client. Il achète de la matière, il investit dans des outillages et demande à ses ingénieurs de travailler sur le projet du client. Ce dernier envoie un courrier deux mois après pour annuler la commande sous prétexte que son propre client ne souhaite plus être engagé. Le constructeur est en droit de refuser l'annulation et d'exiger l'exécution du contrat. Il a également la possibilité d'accorder l'annulation moyennant une indemnité pour l'ensemble des frais engagés, ainsi que pour le préjudice subi.*

#### CONSEILS

- Souvent le client réclame une **caution de restitution d'acompte** - attention veillez aux termes indiqués dans cette caution. Elle doit être indiquée uniquement pour le cas de défaillance du constructeur et pour une durée limitée.
- Ne pas oublier que si le client peut se garantir par ce biais d'une défaillance du constructeur, la fourniture de cette caution n'est **pas une obligation légale pour le constructeur**.

#### CONSEIL

- En revanche, selon l'article 1799-1 du code civil, le client est légalement obligé de fournir une caution pour garantir le paiement des prestations du constructeur.

**Extrait article 1799-1 du code civil :** « Le maître de l'ouvrage qui conclut un marché de travaux privé visé au 3° de l'article 1779 doit garantir à l'entrepreneur le paiement des sommes dues lorsque celles-ci dépassent un seuil fixé par décret en Conseil d'Etat.

*Lorsque le maître de l'ouvrage ne recourt pas à un crédit spécifique ou lorsqu'il y recourt partiellement, et à défaut de garantie résultant d'une stipulation particulière, le paiement est garanti par un cautionnement solidaire consenti par un établissement de crédit, une entreprise d'assurance ou un organisme de garantie collective, selon des modalités fixées par décret en Conseil d'Etat. Tant qu'aucune garantie n'a été fournie et que l'entrepreneur demeure impayé des travaux exécutés, celui-ci peut surseoir à l'exécution du contrat après mise en demeure restée sans effet à l'issue d'un délai de quinze jours. »*



## A RETENIR

☞ **Toujours émettre des réserves ou répondre aux correspondances du client dès lors que l'on n'est pas d'accord.**

☞ **Le contrat ne peut jamais être annulé sans le consentement du constructeur !  
DANS CE CAS, LE CONSTRUCTEUR EST EN POSITION DE FORCE !**

## 4. LIVRAISON, TRANSPORT, DOUANE, ASSURANCE, ETC.

### 4.1 Modalités

Les conditions de livraison sont définies par les parties lors de la conclusion du contrat. A défaut de convention, ce sont les dispositions des conditions générales du constructeur qui s'appliquent. Les conditions de livraison qui sont indiquées dans les conditions générales professionnelles sont « départ usine », condition la plus favorable au constructeur. Le moment de la livraison peut déterminer le transfert des risques sur le produit.

Dans le cas d'un contrat avec une société étrangère il est souvent fait référence aux INCOTERMS de la chambre de commerce internationale. Chaque incoterm correspond à des obligations différentes à la charge du fournisseur ou du client. Le départ usine, correspond à l'incoterm EXWORKS. Il faut toujours veiller à bien identifier la version de l'incoterm qui est utilisé (souvent on indique que c'est l'incoterm XXX de la CCI, en vigueur au jour de la conclusion du contrat).

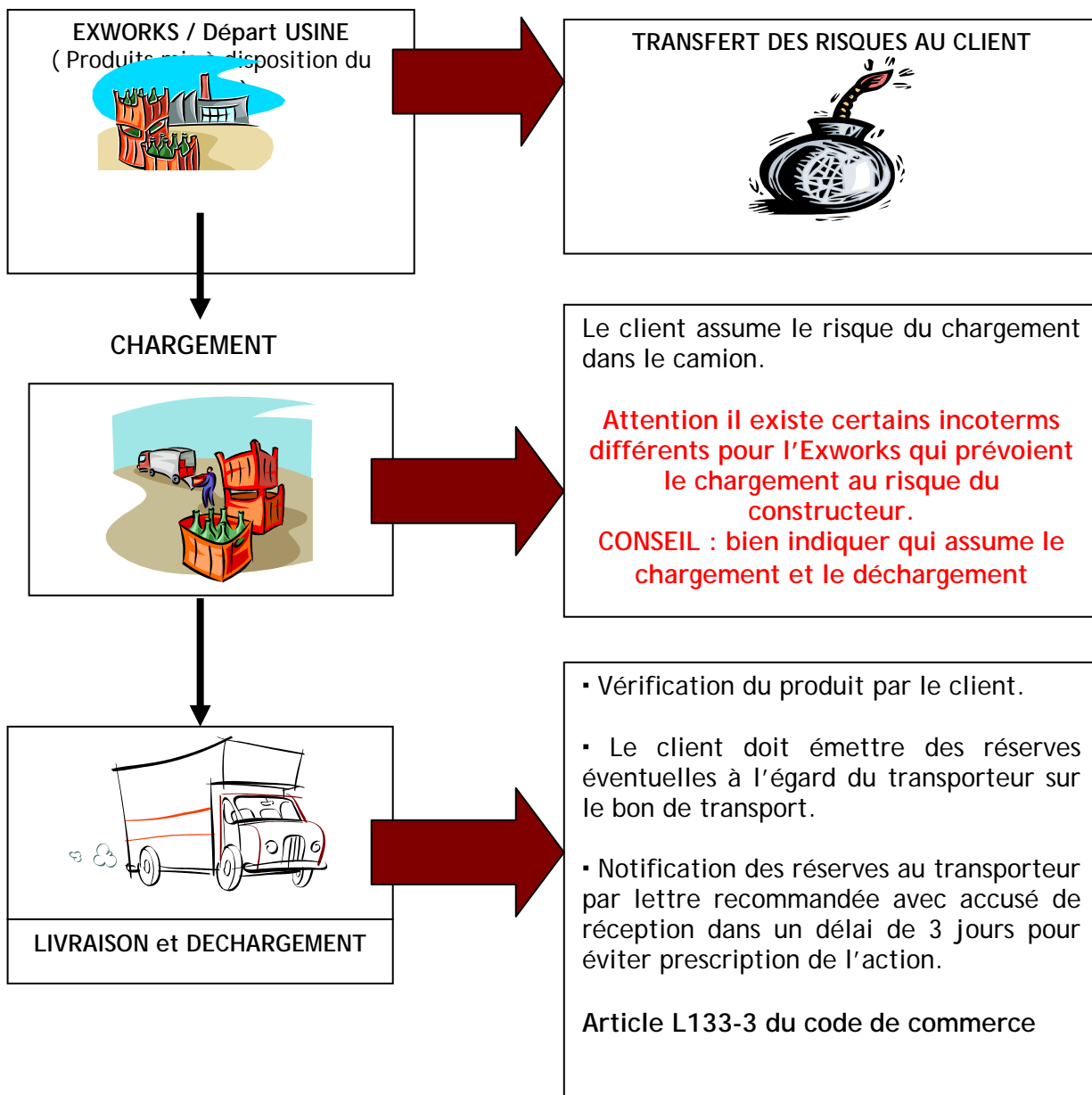
Le transfert de risque et le transfert de propriété peuvent être complètement dissociés (voir article 9 clause de réserve de propriété).

Les conditions de livraison sont négociées avec le client. Ces conditions doivent déterminer clairement qui prend en charge :

- le transport
- le chargement / déchargement
- l'assurance transport et manutention



Voici un rappel du processus de livraison d'un produit et des obligations du client en mode « départ usine » (EXWORKS):



Attention, les mentions de style « sous-réserve de déballage » n'ont aucune valeur juridique. Seules les réserves indiquées sur les bons de livraison lorsque le transporteur est sur le site pourront être prises en compte. Le transporteur est sur place il est en mesure de vérifier si les produits sont arrivés dans les bonnes conditions.

#### 4.2 Délais

Il est important que les délais de livraison soient correctement indiqués sur les documents contractuels. A défaut, les délais mentionnés dans les conditions générales partent à compter de la date d'acceptation définitive de la commande par le constructeur et de l'acompte éventuellement prévu.

Le point de départ du délai de livraison ne peut correspondre qu'au moment où le constructeur possède toutes les informations nécessaires au démarrage du projet (plans, pièces, valeurs de process...) afin d'éviter que les retards du client ne puissent interférer dans l'exécution et que le retard soit mis à la charge du constructeur avec le paiement de pénalités à l'appui.

### CONSEILS

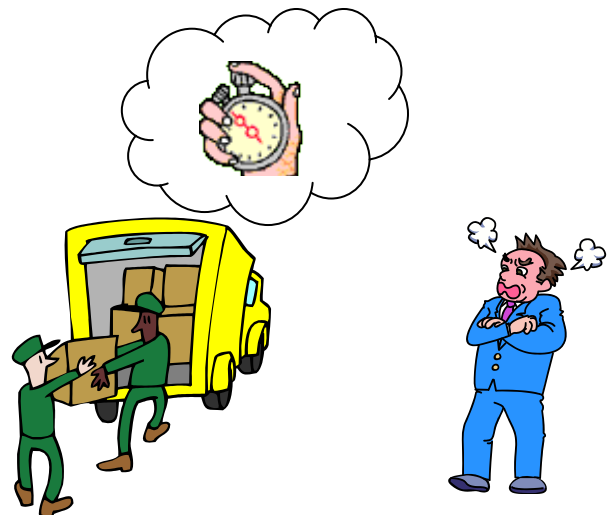
- Faire attention aux reports de planning dus au fait du client (le client ne met pas à disposition, par exemple, les pièces primaires nécessaires aux essais de l'équipement).
- Bien déterminer le planning avec le client et fixer des délais pour chaque phase qui devront être respectés impérativement.
- Chaque partie assume la responsabilité du retard dont elle est la cause.

#### 4.3. Retards de livraison

Le retard de livraison d'un équipement ne peut justifier une annulation ou résiliation de contrat sauf en cas de **clause inscrite dans un contrat** (on appelle ces clauses : « résiliation sanction »). Le retard de livraison doit être considéré comme une défaillance grave de la part de l'une ou l'autre des parties pour donner lieu à une résiliation du contrat. S'il n'existe pas une telle clause dans le contrat, le client devra demander la résiliation par voie judiciaire (article 1184 du code civil) pour inexécution du contrat.

Le contrat peut prévoir des pénalités de retard. Il s'agit d'une clause pénale qui a pour vocation de régler un litige né ou à venir de façon anticipée. Les parties décident, dès la conclusion du contrat, qu'en cas de retard de livraison par rapport au délai convenu, l'indemnisation du client se fera sous certaines conditions prédéterminées.

L'inexécution partielle ou totale de l'obligation de livraison pourra déclencher la mise en œuvre de la clause pénale sans qu'il y ait besoin de recourir à une procédure judiciaire. L'article 1230 du code civil indique qu'il peut y avoir une mise en demeure préalable ou non.



L'article 1152 du code civil prévoit que le **juge pourra modifier le montant à la hausse ou à la baisse en raison du caractère dérisoire ou abusif de la clause.**

Les pénalités qui ont été prévues par défaut sont plafonnées. Elles ont un caractère forfaitaire, libératoire et exclusif de toute autre indemnisation.

## CONSEILS

Les pénalités de retard doivent être négociées entre les parties et indiquées au contrat. Les CGP indiquent, par défaut, un plafonnement d'usage.

Rédiger cette clause avec précision :

- Le déclenchement peut être immédiat ou bien comporter un délai qui peut correspondre à **une mise en demeure**. Un délai de mise en demeure peut être utile pour donner le temps au fournisseur de justifier que la livraison n'est pas due à une faute du client ou un cas de force majeure.
- Indiquer un **plafonnement global** et également par jour ou semaine - ouvrée / ouvrable - de retard et sur la **valeur de l'équipement concerné par le retard** de livraison et non sur le montant total du contrat (exemple des conditions générales: 0,5% par semaine de retard avec un cumul maximum de 5% de la valeur HT du montant du matériel concerné par le retard de livraison)
- Indiquer que les pénalités sont **libératoires, forfaitaires et exclusives** de toute autre indemnisation.

### Exemple de clauses pénales dans les CGA

L'acceptation du contrat implique pour le Fournisseur un engagement irrévocable sur les délais contractuels, qui sont des délais de rigueur et représentent l'une des conditions déterminantes du contrat. Tout dépassement de délai sera sanctionné par des pénalités de retard journalières de 0,5 % du montant du contrat sauf disposition contraire dans les conditions commerciales d'achat. Ces pénalités non libératoires ne pourront jamais être considérées comme réparation forfaitaire du préjudice subi par le client.

Ces pénalités ne sont pas plafonnées à un montant global et ne sont pas forfaitaires donc le client pourrait, en plus, demander des dommages-intérêts pour le préjudice subi du fait du retard. Ce sont des dommages immatériels = RISQUES



### A RETENIR

- ☞ Le transport des équipements ne doit pas être négligé.
- ☞ Déterminer clairement qui prend en charge le chargement et déchargement
- ☞ Identifier les clauses de pénalités de retard et leur plafonnement

## 5. MONTAGE, INSTALLATION, MISE EN SERVICE

### 5.1 Intervention sur site

Le constructeur peut être amené à réaliser le montage, l'installation et la mise en service des équipements sur le site du client. Certaines règles légales doivent impérativement être respectées (telles que les règles d'hygiène et sécurité prévues aux articles R237-1 et suivants du code du travail).

Ces phases devraient obligatoirement être précisées dans le contrat. A défaut, certains éléments sont tout de même précisés dans les conditions générales professionnelles.

Le client doit mettre à disposition du constructeur des **moyens techniques et humains nécessaires à la bonne exécution des prestations**.

Le constructeur envoie sur le site du client son personnel qui réalisera les prestations de montage et d'installation mais le client doit également mettre à disposition du **personnel d'exécution compétent et en quantité suffisante** pour assister le personnel du constructeur et prendre en main l'installation.

Le personnel du client sera amené à utiliser l'installation, il doit donc être formé. Le client doit veiller à mettre à disposition du personnel présentant les qualifications requises.

### 5.2 Fondations

Il est également indiqué aux CGP que le client doit fournir les moyens techniques nécessaires (énergie, fluides, commodités...). Celui-ci devra en particulier veiller à ce que le site (fondations, bâtiment...) puisse accueillir dans les meilleures conditions l'équipement commandé conformément aux indications données par le constructeur.

## 6. ESSAIS, MISE AU POINT ET RECEPTION

Les phases d'essais et de réception doivent, dans l'idéal être précisées dans un contrat pour que celles-ci se réalisent en toute transparence. A défaut, il est utile que ces opérations répondent à des critères de base définis par la profession au regard de la pratique et des règles de l'art.

### 6.1 Essais

Les essais mécaniques sont nécessaires afin de vérifier le bon fonctionnement de l'équipement. Ces essais sont effectués par **le seul constructeur** avant toute mise à disposition suivant des **procédures qui lui sont propres**.

Dans certains cas, le client demande que les essais se déroulent sur son site. Si les essais sont effectués chez le client, celui-ci doit fournir les énergies et fluides nécessaires à ces essais.

#### CONSEIL

Dans le cas où le client souhaite des essais particuliers ou sur son site, il est conseillé de prévoir ceux-ci par convention spécifique.

## 6.2 - Tests

Les tests réalisés sur l'équipement sont des opérations qui visent à vérifier que l'équipement présente les caractéristiques techniques pour lesquelles il a été conçu (conformité au cahier des charges).

**Ces tests doivent avoir lieu en présence du client** et ils sont réalisés avant toute mise en exploitation et montée en production.

Ces tests peuvent avoir lieu sur le site du constructeur et/ou sur le site du client en fonction de la nature de l'équipement.

Ces tests sont conduits en vue de la réception de l'équipement par le client suivant un cahier de réception défini d'un commun accord. Ces tests donneront lieu à un procès-verbal de réception qui formalise une étape de l'exécution du contrat.

Il est admis comme usage de la profession que les résultats obtenus lors de ces tests soient appréciés par rapport à des tolérances reconnues.

Les tests (souvent appelés « phase de réception de mise en production ») doivent être réalisés avec des pièces ou composants **identiques en tous points à ceux utilisés lors des essais** (ou réception provisoire) chez le constructeur.

En effet, il est fréquent que le client décide de réceptionner provisoirement un équipement avec des pièces dites « provisoires », non issues d'outillages série. Cette pratique peut entraîner des coûts supplémentaires car le constructeur doit revoir complètement la mise au point de l'équipement du fait des pièces issues des outillages série (I.O.D).

Les tolérances des pièces utilisées pour les phases de réception doivent être celles mentionnées dans les plans contractuels communiqués par le client, lors du lancement de projet.

Si certaines tolérances ont changées, le constructeur doit obligatoirement être informé de ce ou ces changements et doit valider par écrit si ces changements n'ont aucunes conséquences sur l'équipement en cours de réalisation. A défaut, il est important de notifier expressément les conséquences en termes de coûts et délais.

### CONSEILS

- **Bien identifier les pièces primaires qui devront être fournies pour tester la machine (plans des pièces dans le cahier des charges, indication sur les tolérances...)**
- **Toute pièce non conforme aux plans fournis ou différentes des pièces utilisées pour les phases précédentes de mise au point ou de réception ne doivent en aucun cas générer de travail supplémentaire pour le constructeur.**
- **Garder et identifier des échantillons des lots de pièces fournis lors des différentes phases du projet, ceci afin de pouvoir apporter une réponse à tout litige ultérieur.**

Souvent le cahier des charges prévoit un **taux de rendement machine** en fonction de l'arrêt de la ou des machines. Ce taux peut être différent à chaque étape de réception qui

peut être prévue contractuellement. Les tests supposent, en général, que le client fournisse des pièces qui permettront de vérifier que l'équipement remplit bien le niveau de performance demandé (exemple pour les lignes d'assemblage : temps de cycle machine et taux d'arrêt machine).

Il est important d'indiquer dans le contrat que le constructeur ne pourra être tenu responsable en cas de circonstances indépendantes de la volonté de celui-ci qui pourraient interférer dans les résultats des tests (pièces fournies par le client sont non-conformes au cahier des charges). Du fait de l'intervention d'éléments extérieurs à la prestation du constructeur dans cette partie d'exécution des prestations, les résultats des tests ne peuvent jamais être appréciés de façon absolue.

Pour tout critère de réception tel que taux de rendements (TRS, TRP, MTBF, etc.), Temps de cycle, il est très important de définir et de valider de manière précise comment ces critères seront vérifiés lors des réceptions :

- Durée de vérification (4 heures, 1 journée, etc.)
- Définitions précises des arrêts (arrêts imputables à l'équipement, arrêts non imputables à l'équipement, pause, prises de postes)
- Les changements de série génèrent souvent des cycles de production dégradés (vidage machine, etc.) il est important de préciser le nombre de changements de série prévus lors des phases de réception afin de ne pas perturber anormalement la production contractuellement prévue lors des phases de réception.
- Il est préférable d'utiliser dans le contrat la notion de temps de cycle machine ou de temps de cycle instantané, plutôt que la notion de cadence de production ou temps de cycle moyen pour lesquels la vérification est difficile et compliquée (arrêts imputables à la machine, arrêts non imputables à la machine, etc.)

#### CONSEILS

- Bien indiquer au contrat la quantité et les délais de livraison des éléments nécessaires aux tests et réception de l'équipement.
- Bien définir et valider les critères de réception avec le client
- Notifier toute anomalie dans le cadre de ces tests et réception (pièces non-conformes, quantité insuffisante, délais non respectés)

### 6.3 - Assistance technique, maintenance

Ce type de prestation n'est en général pas compris dans le contrat de fourniture de l'équipement. Si le client souhaite des prestations d'assistance technique et de maintenance, un **contrat particulier** devra être signé. Le contrat de prestations de services devra faire état d'un certain nombre de points importants notamment pour ce qui concerne la responsabilité du fournisseur qui réalise la prestation de service.

En tout état de cause, il sera impératif de dresser un **état des lieux** avant toute prestation et de demander au client de fournir le **journal d'entretien** (carnet de bord) et les conditions de fonctionnement de l'équipement (variation de tout paramètre par rapport aux conditions d'origine). Ces documents seront essentiels pour définir les travaux à effectuer, et serviront éventuellement de preuve en cas de contentieux.

## 6.4 - Réception

La réception peut être définie comme un acte, en principe contradictoire, constatant que le matériel est conforme aux spécifications du contrat en termes, par exemple, de quantité, de qualités spécifiées, de performances convenues etc.

Le fournisseur a l'obligation de délivrer un bien conforme aux spécifications convenues. Le client a l'obligation de vérifier que le bien qui lui est délivré est conforme en qualité et quantité. La réception permet aux parties de constater cette conformité.



**Cette étape de réception est très importante et doit faire l'objet d'une attention particulière car elle conditionne certains termes de paiement et souvent le transfert de propriété (voir point 9 sur la clause de réserve de propriété).**

Elle est définie en par le Code civil en matière de contrat d'entreprise dans le secteur du bâtiment ; cette définition de la réception est la seule existante en droit français :

*« Article 1792-6 - La réception est l'acte par lequel le maître d'ouvrage déclare accepter l'ouvrage avec ou sans réserves. Elle intervient à la demande de la partie la plus diligente, soit à l'amiable, soit à défaut judiciairement. Elle est, en tout état de cause, prononcée contradictoirement. »*

On peut déduire de cet article :

- la nécessité d'une réception
- l'effet de la réception : acceptation avec réserves ou acceptation sans réserves
- intervention à la demande de l'une ou l'autre des parties
- caractère amiable de la réception et, à défaut, judiciaire
- caractère contradictoire (c'est-à-dire une présence des deux parties).

La loi n'évoque pas explicitement de phases de réception (pré-réception, recette industrielle, réception provisoire, réception définitive...). Les parties devront définir ces procédures dans le contrat ou les conditions générales.

Les points importants qui sont relevés dans la pratique sont les suivants :

- La réception définitive intervient après les tests qui confirmeront que les performances de l'équipement sont conformes à ce qui est indiqué au cahier des charges.
- La réception doit être **déclarée définitive tacitement** dès lors que la mise en **exploitation est intervenue** et que le client ne fait pas diligence pour réceptionner définitivement l'équipement.
- Il faut définir exactement ce qui peut être compris comme retenue de garantie et comme garantie contractuelle.

Souvent le client évoque des notions de réserves mineures ou majeures lors de la réception.

➤ Réserves bloquantes/ majeures :

Ces réserves ne permettent pas au client de mettre en service l'équipement pour produire. Il ne peut utiliser en aucune façon l'équipement. Une réserve est un élément qui empêche la mise en œuvre de l'équipement. Dans ce cas, ce type de réserve, la réception ne peut être indiquée comme définitive et empêche le paiement du solde.

➤ Réserves non bloquantes/ mineures/ remarques :

Il s'agit simplement de remarques du client qui n'empêchent pas celui-ci d'utiliser l'équipement dans des conditions normales même s'il ne présente pas toutes les performances voulues ou de continuer la mise au point de l'équipement jusqu'à la phase de réception définitive. Souvent le client peut mettre en exploitation l'équipement et l'utilise pour son activité de façon sécurisée.

Si ces réserves sont invoquées lors d'une phase de réception intermédiaire et qu'elle n'a aucune incidence sur les prochaines étapes, il ne peut valablement refuser de prononcer la réception de l'équipement, pour la phase en question, à charge pour le constructeur de mettre tout en œuvre pour faire lever les réserves dans un délai donné et au plus tard à la réception de la phase suivante.

CONSEILS

- Etablir des procès-verbaux à chaque phase de réception contractuelle.
- Tout procès verbal de réception doit indiquer si le client reconnaît que l'équipement est conforme aux spécifications du cahier des charges (en termes de process, de sécurité et de fonctionnement...)
- Les réserves émises par le client doivent être clairement établies dans le procès-verbal pour donner lieu à des modifications de l'équipement (à la charge du client ou du constructeur en fonction de l'origine du défaut constaté)

Le contrat peut prévoir une retenue de garantie qui aura pour objectif de couvrir la levée des réserves. Dans ce cas, la retenue de garantie doit impérativement suivre les dispositions de la loi du 16 juillet 1971 qui est d'ordre public (c'est-à-dire qu'aucune dérogation contractuelle n'est possible).

✚ Rappel sur la retenue de garantie

Les parties à un contrat d'entreprise peuvent décider de garantir contractuellement l'exécution des travaux par une retenue de garantie. Il s'agit de couvrir les éventuelles réserves qui pourraient être faites par le maître de l'ouvrage à la réception des travaux. Cette somme qui pourra être retenue ne pourra donc avoir d'autre objet que celui prévu par la loi du 16 juillet 1971 qui est d'ordre public, ce qui signifie que toute clause contraire est nulle.

Selon cette loi, le maître de l'ouvrage peut pratiquer une retenue de garantie d'un montant **maximum** de 5% si le contrat le prévoit (*rien n'empêche les parties de décider contractuellement que cette retenue aura un montant inférieur*)



Cette somme devra être consignée par le client.



Il est également possible de remplacer cette consignation des 5% par une caution de la part du constructeur. Dans le cas où le constructeur fournit une **caution bancaire** pour garantir le client, il est payé à 100%.

Le client sera, en tout état de cause, obligé de payer la somme retenue au titre de la garantie à l'expiration d'un **délai d'un an** à compter de la date de réception de l'ouvrage, s'il n'a pas notifié d'opposition. Cependant l'**abus d'opposition** peut donner lieu à des dommages-intérêts.

Le client doit exécuter le contrat de bonne foi. Il doit donc laisser l'accès continu à l'équipement pour lever ces réserves. La détermination des réserves qui sont émises doit être faites de bonne foi. Les parties doivent se concerter pour discuter les réserves si celles-ci posent des problèmes de définition.

### CONSEILS

- Il faut prévoir que, dès lors que le constructeur a levé les réserves il notifie la date pour la réception définitive au client. Si celui-ci ne répond pas et tarde à prendre réception de l'équipement dans la date butoir, la réception deviendra définitive. Cette mesure interviendrait comme sanction contractuelle d'un report abusif de la réception de la part du client.
- Veiller à faire signer le procès-verbal de réception qui permettra de demander le paiement du terme correspondant et permettra éventuellement le transfert de propriété de l'équipement au client.

N.B. : En ce qui concerne l'assistance technique (point 6.3) le constructeur devra veiller à la bonne prise en charge par le client des aspects maintenance et soutien à la production en période de démarrage. Une véritable prestation de maintenance ou d'assistance technique par le constructeur doit faire l'objet d'un contrat distinct. Cette prestation n'est pas automatiquement incluse dans le contrat de réalisation et d'installation initial.

## 7. REGLEMENTATION TECHNIQUE

Le constructeur assume la conformité réglementaire des composants de l'équipement qu'il doit fournir.

La réglementation applicable au matériel en service relève de la seule responsabilité de l'utilisateur. Il appartient à l'utilisateur d'évaluer la part qu'a pris le constructeur dans une éventuelle non-conformité au stade de la première mise sur le marché.

Il faut opérer une distinction en fonction de la conception de l'équipement. Un simple cahier des charges fonctionnel remis par le client mettra le constructeur dans l'obligation de fournir un équipement qu'il devra concevoir. Dans ce cas, il devra se conformer aux exigences de la directive 98/37/CE.



Dans le cas où le client fournit les plans de la machine à fabriquer, il devra veiller à ce que la conception tienne compte des réglementations applicables. Il en va de même dans le cas où il fabrique lui-même une partie de l'équipement en question.

## 8. PAIEMENT

Depuis la Directive Européenne 2000/35 CE du 29 juin 2000, la France a dû transposer la Directive pour se mettre en conformité. Cette transposition est intervenue lors de l'adoption de la loi sur les nouvelles réglementations économiques (LOI NRE). Cette loi avait pour but de moraliser les pratiques commerciales entre client - fournisseur suite aux dérives constatées surtout dans le secteur de la grande distribution.



L'article L441-6 du code de commerce prévoit un délai « supplétif » de paiement. Cela signifie que ce délai s'applique à défaut d'accord entre les parties. Si le contrat n'indique aucun délai de paiement celui-ci devra s'effectuer à 30 jours à compter de la date de livraison.

Cet article indique donc que le paiement est par défaut à 30 jours sauf si les parties en ont convenu autrement. Les délais de paiement sont donc un élément de négociation.



Néanmoins, la loi NRE a émis une limite à cette négociation. En effet, l'article L442-6 du code de commerce indique que le fait « *de soumettre un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartant au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L441-6* » est considéré comme une pratique restrictive de concurrence et peut être sanctionné à ce titre.

Ainsi, un délai de paiement pourrait être considéré comme abusif est très largement supérieur au délai de 30 jours indiqué par la loi ou aux usages du commerce et qu'il n'est pas justifié par une raison objective.



Délai abusif !!!  
Article L442-6 code  
de commerce



Par ailleurs, le paiement est **prévu sans escompte**. En effet, l'**escompte n'est pas obligatoire**. Si la société décide de mettre en place un escompte elle devra en **indiquer les modalités dans les CGP** car il s'agit d'une remise qui doit être la même pour l'ensemble des clients. Elle ne peut opérer un escompte pour un client en particulier et faire ainsi une discrimination.

### Retard de paiement

La loi NRE a prévu un paiement d'intérêts de retard avec un taux minimum de 1.5 fois le taux d'intérêt légal. Ainsi, toute clause indiquant un taux d'intérêt en cas de retard de paiement ne pourra fixer un taux inférieur à ce **taux plancher de 1.5 fois le taux d'intérêt légal**.

A défaut d'accord entre les parties, le **taux d'intérêt fixé par la loi est égal au taux directeur de la BCE majoré de 7 points**.

**Délai convenu 60 jours**



Si rien de prévu contractuellement

Intérêts automatiques  
Taux directeur BCE  
+ 7 points !

#### **Exemple clause CGA illicite :**

Les factures sont payables à 90 jours fin de mois de livraison, le 10 du mois suivant ou le premier jour ouvré suivant la date d'échéance si celle-ci tombe un jour non ouvré. Les pénalités de retard du fournisseur ne pourront en aucun cas être supérieures au taux d'intérêt légal.

#### **CONSEILS**

- Il est possible d'indiquer un taux supérieur au taux fixé par la loi.
- Attention aux pénalités trop élevées, elles peuvent donner lieu à contestation. Le juge peut diminuer les pénalités jugées excessives.

Ces indemnités de retard doivent être prévues dans les conditions générales et rappelées sur les factures. Les pénalités sont dues automatiquement sans qu'un rappel soit nécessaire.

## 9. RESERVE DE PROPRIETE

Cette clause permet au constructeur de **conserver la propriété du produit tant que son client n'aura pas payé l'intégralité des sommes dues**. Le transfert de propriété peut conventionnellement se déterminer à un autre moment que celui de la livraison ou de la conclusion du contrat comme le prévoit le code civil.

Ici, le constructeur se réserve le droit de reprendre la marchandise livrée si le client n'a pas payé.

L'ordonnance n°2006-346 du 23 mars 2006 a inséré des dispositions nouvelles dans le code civil concernant la propriété retenue à titre de garantie.

L'article 2367 et suivants du code civil reconnaissent donc la **possibilité de retenir la propriété d'un bien par l'effet d'une clause de réserve de propriété** qui suspend le transfert de propriété jusqu'au complet paiement du prix.

La clause de réserve de propriété doit être convenue par écrit.

Cette clause permet la restitution du bien en cas de non paiement et cela même si l'équipement a été incorporé à un autre bien, sous réserve que la séparation des deux puisse se faire sans dommage (article 2370 du code civil).

Il est conseillé de faire apparaître cette clause de façon évidente sur l'ensemble des documents commerciaux tels que l'offre, les conditions générales, le récépissé de commande ou tout autre document qui serait transmis avant la livraison du bien. C'est pour cette raison que la **clause apparaît en caractère gras dans les conditions générales professionnelles**.

### CONSEILS

- Veiller à indiquer votre clause de réserve de propriété dans tout document commercial de façon claire (devis, AR de commande, facture, bon de livraison...).
- Le fournisseur doit pouvoir prouver que la clause de réserve de propriété a bien été acceptée par le client. Si les CGA comportent une clause de refus de la réserve de propriété, la clause de réserve de propriété pourra être contestée.

Pour faire valoir la réserve de propriété le constructeur doit pouvoir retrouver la **marchandise en nature dans les locaux du client**. Il peut également récupérer le prix de la vente de la marchandise dans les mains du sous-acquéreur si celui-ci n'a pas encore payé la marchandise.

**PROCEDURE DE REVDICATION DE LA PROPRIETE D'UN BIEN  
LORSQUE LE CLIENT EST EN REDRESSEMENT JUDICIAIRE**

Conditions générales du constructeur avec clause de réserve de propriété acceptée par le client  
ou  
écrit convenu entre les parties avant livraison

Revendication des biens au mandataire judiciaire

Réponse du mandataire sous un mois

**Refus**

Oui

Non

Recours

**Acceptation**

Existence des marchandises en nature ou  
incorporées avec reprise sans dégâts

Non

Oui

Revendication du prix auprès du sous-acquéreur  
s'il n'a pas encore payé le débiteur

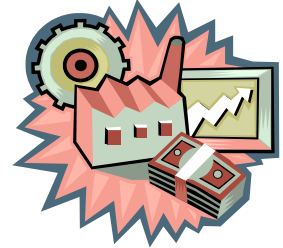
**ZOCH-SER**

## 10. IMPREVISION ET FORCE MAJEURE

### 10.1 Imprévision

Lors de la conclusion de l'affaire les parties déterminent un certain nombre de points qui leur paraissent essentiels. Il peut arriver que l'exécution du contrat se révèle **beaucoup plus difficile** que prévue. Les causes de ces difficultés peuvent être diverses, et le plus important est de **pouvoir prévoir une issue de secours**. Cette clause d'imprévision se retrouve souvent dans les contrats internationaux. Elle est dénommée « clause de HARDSHIP »

Des événements imprévus peuvent venir bouleverser l'économie du contrat en créant un **déséquilibre grave** (crise, inflation, hausse brutale des matières premières...). Selon le **principe de sécurité juridique des contrats** (article 1134 du code civil) l'une ou l'autre des parties ne peut modifier unilatéralement le prix convenu dans un contrat. Donc, même si l'exécution du contrat devient plus coûteuse, le constructeur devra l'exécuter !



Il existe une **théorie, dite « d'imprévision »**, selon laquelle, dans une situation où des événements imprévus rendent préjudiciable l'exécution du contrat pour l'une des parties, le **juge devrait rétablir l'équilibre d'un contrat** dès lors que les événements étaient raisonnablement prévisibles lors de la conclusion de la convention. Cette théorie est **acceptée dans le cadre des marchés publics** mais elle a toujours été **rejetée pour les marchés privés** au nom de la sécurité juridique des contrats. Dans les marchés privés, le juge n'acceptera donc pas de modifier le contrat en fonction des événements survenus.

Le principe de liberté contractuelle est très fort. Si le consentement des parties n'a pas été vicié, il n'y a pas lieu de protéger la victime de ces événements. **L'homme d'affaire avisé doit pouvoir prévoir tous les aléas de l'exécution du contrat qu'il accepte.**

Les **seuls remèdes** permettant de modifier le contrat en cas de survenance d'événements extérieurs **sont contractuels**. Ce principe d'interdiction de révision du prix du contrat pour imprévision a permis le **développement de certaines clauses dont les plus courantes sont les clauses d'indexation** (formule de révision de prix selon des indices prédéfinis) et les **clauses d'imprévision**.

#### Exemple de clause d'indexation :

*Le prix ci-dessus stipulé variera en fonction de l'indice [...], publié par [...]. L'indice de base est le dernier indice publié au jour du contrat, soit l'indice [.....].*

*L'indice à appliquer sera celui publié à la date du paiement.*

*Au cas de disparition de l'indice, les parties conviennent d'appliquer l'indice de remplacement en utilisant le coefficient de corrélation nécessaire. A défaut de tout indice de remplacement, les deux parties conviennent de s'en remettre à la décision d'un expert désigné par le président du tribunal de commerce de [...] à la requête de la partie la plus diligente. Les frais engendrés par cette procédure devront être également partagés entre les parties au présent contrat.*

**Bien choisir ses indices en fonction des éléments importants entrant dans la fabrication de l'équipement.**

**Faire attention aux clauses des CGA qui indiquent que le prix est forfaitaire, ferme et définitif !**

Dès lors que les parties ont convenu de pouvoir modifier leur contrat selon des modalités prédéfinies, la révision est possible.

Cette clause des conditions générales professionnelles permet au constructeur de se prémunir contre tout aléa d'exécution de sa prestation. Une hausse brutale du cours des matières premières ou des taux de change (cas de contrat à l'international) pourrait être très pénalisante. Si le constructeur indique dans son offre un prix ferme et non révisable il lui sera impossible de revenir sur cet engagement (voir point sur le marché à forfait).



### A RETENIR

- ☞ En cas de contrat « longue durée », il faut prévoir une révision de prix.
- ☞ Le marché à forfait ne permet pas de révision de prix. Le prix ne doit pas être indiqué comme « ferme et définitif ».

## 10.2 Force majeure

La force majeure est un événement **imprévisible, irrésistible et extérieur** empêchant une partie à un contrat d'exécuter ses obligations. Ce sont les critères établis par la jurisprudence depuis des années.

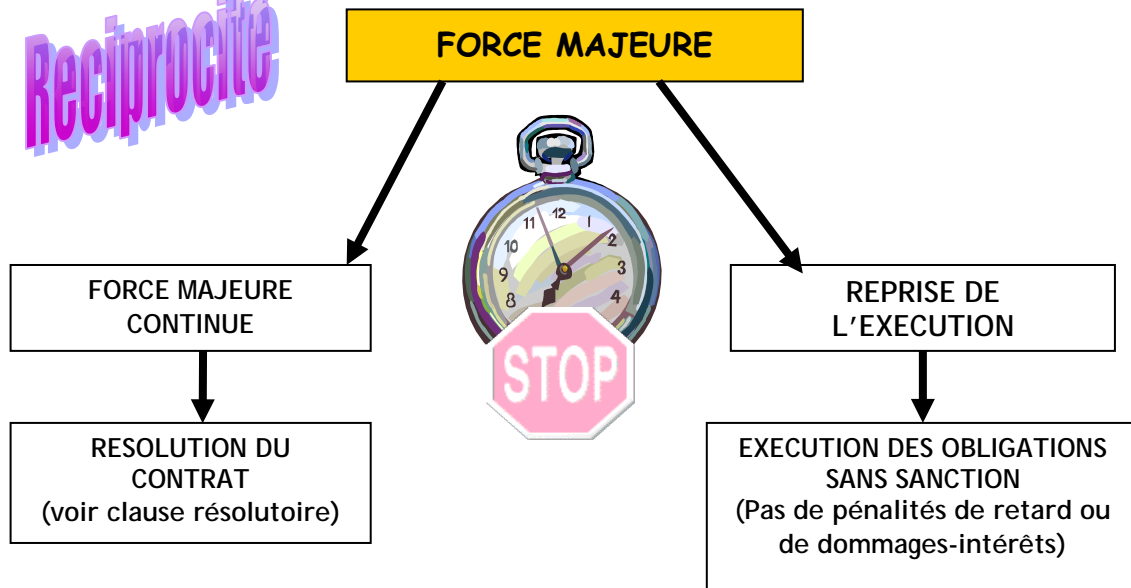
Dans un cas de force majeure, l'exécution du contrat devient impossible et non pas seulement plus difficile. C'est pour cette raison qu'un événement comme la hausse des matières premières ne peut être considérée, entre autre, comme un événement de force majeure. Elle n'empêche pas le constructeur d'exécuter son contrat mais le rend plus coûteux à réaliser.

Depuis quelques années, la **jurisprudence est devenue très sévère** et les cas de force majeure, retenus par les juges, sont de moins en moins nombreux. Le constructeur doit donc impérativement prévoir les éléments que les parties accepteront de considérer comme force majeure.

Cette clause a été rédigée avec une **réciprocité d'engagement** pour créer un certain **équilibre contractuel**.

Ainsi, lorsqu'un événement tel que défini dans la clause se produit, les parties conviennent de se réunir pour trouver une solution au problème qui se pose. L'exécution du contrat est suspendue et si la force majeure persiste ils peuvent convenir de mettre fin au contrat. Aucune responsabilité ne peut être invoquée par l'une ou l'autre des parties.

Reciprocité



## 11. GARANTIES ET RESPONSABILITE

### 11.1 Droit à garantie

Cet article a pour vocation d'encadrer la garantie contractuelle qui est offerte par le constructeur à son client. Il indique en quoi consiste exactement la garantie accordée par le constructeur. Il est important de distinguer la garantie contractuelle de la garantie légale.

### 11.2 Durée et point de départ de la garantie

La garantie contractuelle qui est visée par les conditions générales professionnelles est une garantie particulière que le professionnel décide d'accorder à son client pour des raisons commerciales. La garantie est destinée à assurer au client une garantie supplémentaire que son produit pourra être réparé ou remplacé (en fonction de ce que prévoit le constructeur) pendant une durée déterminée et dans des conditions prédéfinies. C'est un argument commercial mais cette garantie n'est pas obligatoire.

Elle est différente de la garantie légale des vices cachés prévue par le code civil pour les cas de contrats de vente car le client dans ce cas est obligé de faire appel au juge pour mettre en œuvre cette garantie. La garantie légale des vices cachés, prévue à l'article 1641 du code civil, ne peut être exclue que dans des cas particuliers (notamment dans le cas de relations commerciales entre deux professionnels de même spécialité).



ATTENTION



La garantie légale des vices cachés n'a pas vocation à s'appliquer en contrat d'entreprise. Elle n'est applicable qu'au contrat de vente.



Avec la **garantie contractuelle** concédée par le constructeur, le **client sera dispensé d'agir en justice** pour obtenir réparation. Le constructeur lui permet de renvoyer le matériel défectueux pour qu'il soit réparé (selon les termes et conditions fixées par le constructeur). La **garantie contractuelle peut être aménagée à la convenance du constructeur**.

### 11.3 Obligations du client

La mise en œuvre de la garantie suppose l'accomplissement de certaines formalités préalables de la part du client. Le constructeur doit avoir été mis en mesure de constater la réalité des défauts qui sont imputés à l'équipement. Il doit pouvoir constater que le défaut est bien réel et que sa prestation est à l'origine du défaut couvert par la garantie.

La clause de garantie contractuelle existant dans les conditions générales professionnelles de l'AMICS prévoit, néanmoins, **des cas d'exclusion de mise en œuvre de cette garantie**. Par exemple, la garantie contractuelle sera exclue si le client n'a pas utilisé l'équipement dans les conditions normales définies par le constructeur.

#### CONSEILS

- Toujours bien définir les conditions de mise en œuvre de la garantie et les cas d'exclusion
- Le constructeur doit être le plus rigoureux possible dans la rédaction de ses notices d'instructions, manuels techniques et autres documents ayant vocation à mettre en garde le client des choses à faire ou ne pas faire !

### 11.4 Responsabilité

La responsabilité civile peut être **délictuelle ou contractuelle**. La **responsabilité délictuelle** est celle qui est issue d'un dommage causé par le fait d'une personne en dehors de toute relation contractuelle. Elle repose sur les **articles 1382** et suivants du code civil.

La **responsabilité contractuelle** est celle qui est issue d'une faute commise lors de **l'exécution d'un contrat** (articles 1147 et suivants du code civil). Ces deux responsabilités ne peuvent se cumuler. Dans les conditions générales nous ne traitons donc que le cas de la responsabilité contractuelle puisqu'il s'agit d'encadrer la **responsabilité du constructeur dans l'exécution du contrat**.

Le contrat ayant force de loi, son inexécution peut entraîner une sanction. L'inexécution d'un contrat peut avoir les **conséquences suivantes** :

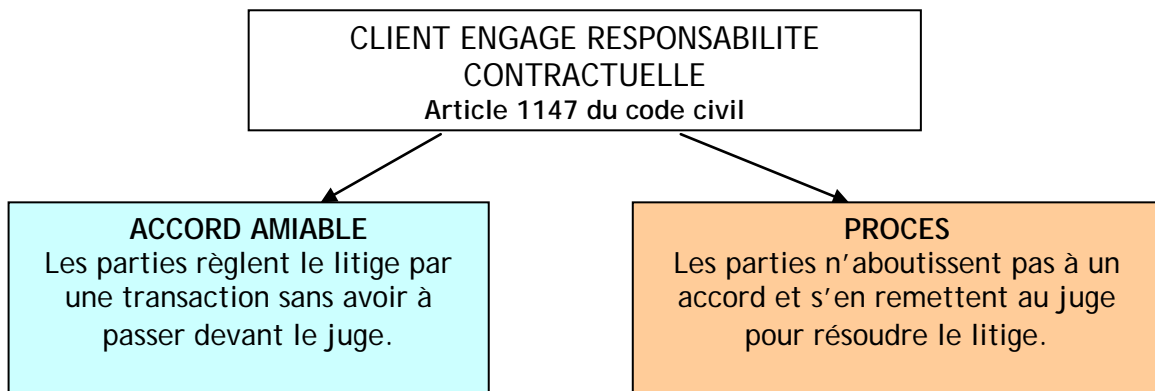
- Le client peut demander **l'exécution forcée** quand elle est possible.
- Le client peut demander l'octroi de **dommages-intérêts** au titre de la responsabilité contractuelle. Ces dommages-intérêts auront pour objet de lui fournir l'équivalent de la prestation non exécutée et de réparer le dommage subi).

La responsabilité est à distinguer également de la garantie contractuelle et légale. L'action du client n'aura pas le même fondement.

Pour que le client puisse engager une action en responsabilité, il y a trois conditions de validité :

- un fait générateur (inexécution d'une obligation contractuelle).
- un lien de causalité (il doit exister un contrat valable)
- un dommage certain, direct et prévisible

#### COMMENT SE RESOUD LE LITIGE ?



#### CONSEILS

##### REFLECHIR AVANT D'AGIR !

- Ce n'est pas parce que le client demande la réparation d'un préjudice et invoque votre responsabilité que vous en êtes réellement responsable.
- **IL FAUT VERIFIER SI VOTRE RESPONSABILITE PEUT VERITABLEMENT ETRE ENGAGEE !!**
- **ATTENTION AUX ECRITS !** La personne en charge du dossier ne doit pas admettre automatiquement la responsabilité ou écrire qu'il est responsable. Il doit se rapprocher **dans les plus brefs délais** de son assureur ou d'un responsable de l'entreprise qui gèrera le litige.
- Si les parties aboutissent à un accord amiable, toujours le formaliser par écrit. **Un modèle de transaction est à disposition des entreprises auprès de l'AMICS**

Pour obtenir réparation de son préjudice, le client devra, soit obtenir un **accord amiable** avec le constructeur ou **intenter une action judiciaire**.

La preuve la plus délicate à apporter en matière de responsabilité est celle du fait générateur, c'est-à-dire de la faute commise.

Cette preuve est à la charge de celui qui invoque un dommage. En matière de responsabilité contractuelle, la faute réside dans l'inexécution d'une obligation. Il est donc important que les obligations de chaque partie soient clairement définies dans le contrat.

La charge de la preuve sera **différente** selon qu'il s'agit d'une **obligation de moyen** ou d'une **obligation de résultat**. Lorsque le constructeur a une obligation de résultat, il existe une présomption de responsabilité vis-à-vis du constructeur. En effet, si le constructeur promet un résultat précis et que le client n'obtient pas ce résultat, il pourra aisément prouver que le contrat n'a pas été exécuté correctement et engager la responsabilité du constructeur.

Si le constructeur s'engage simplement à utiliser tous les moyens possibles en vue d'atteindre un résultat déterminé, mais sans s'engager à y parvenir, la preuve de la faute sera beaucoup plus difficile à établir par le client.

Les conditions générales professionnelles prévoient donc un **plafond de responsabilité** et **l'exclusion de tout dommage immatériel ou indirect**.

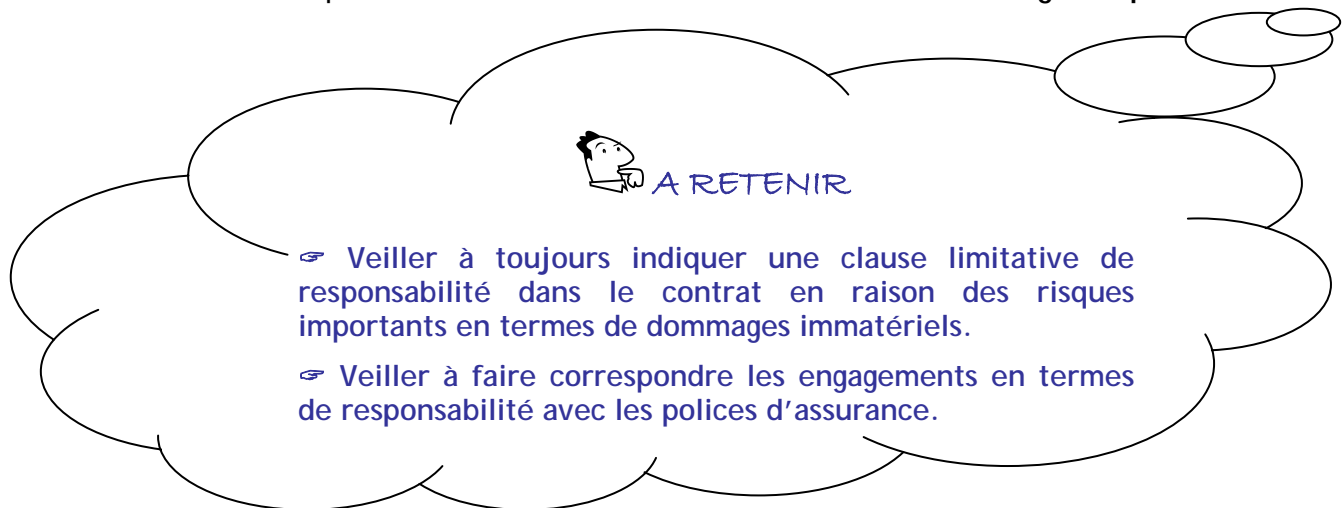
Il faut néanmoins veiller à ce que l'entreprise bénéficie des bonnes polices d'assurance pour pouvoir répondre d'éventuelles actions en responsabilité de la part du client.

En effet, les clients, dans leurs conditions générales d'achat ont une tendance à l'extension de responsabilité en englobant tout type de dommage dans la responsabilité du constructeur. Par ailleurs, si le constructeur ne limite pas sa responsabilité il devra indemniser la victime du préjudice pour le montant du préjudice subi selon les termes de la responsabilité civile de droit commun.

### 11. 5 Exclusions de garantie et responsabilité liées au client

Il existe cependant des possibilités de **limitation ou d'exonération de responsabilité** qui peuvent être légales ou conventionnelles. En effet, des éléments tels que la **force majeure** peuvent exonérer le constructeur de sa responsabilité. Les critères jurisprudentiels de la force majeure sont de plus en plus stricts (voir article 10.2). Le **fait du client** peut également être une cause d'exonération de la responsabilité du constructeur. Cette **exonération peut être totale ou partielle** selon que le fait du client est la cause exclusive ou non du dommage.

Les conditions générales professionnelles prévoient, quant à elle, des clauses limitatives de responsabilité. Ces **clauses sont admises par les tribunaux lorsqu'il s'agit de relations contractuelles entre deux professionnels**. En revanche, ces clauses sont refusées pour l'exonération de responsabilité en cas de **faute lourde ou de dommage corporel**.



## 12. GARANTIE LEGALE EN CAS DE SOUS-TRAITANCE

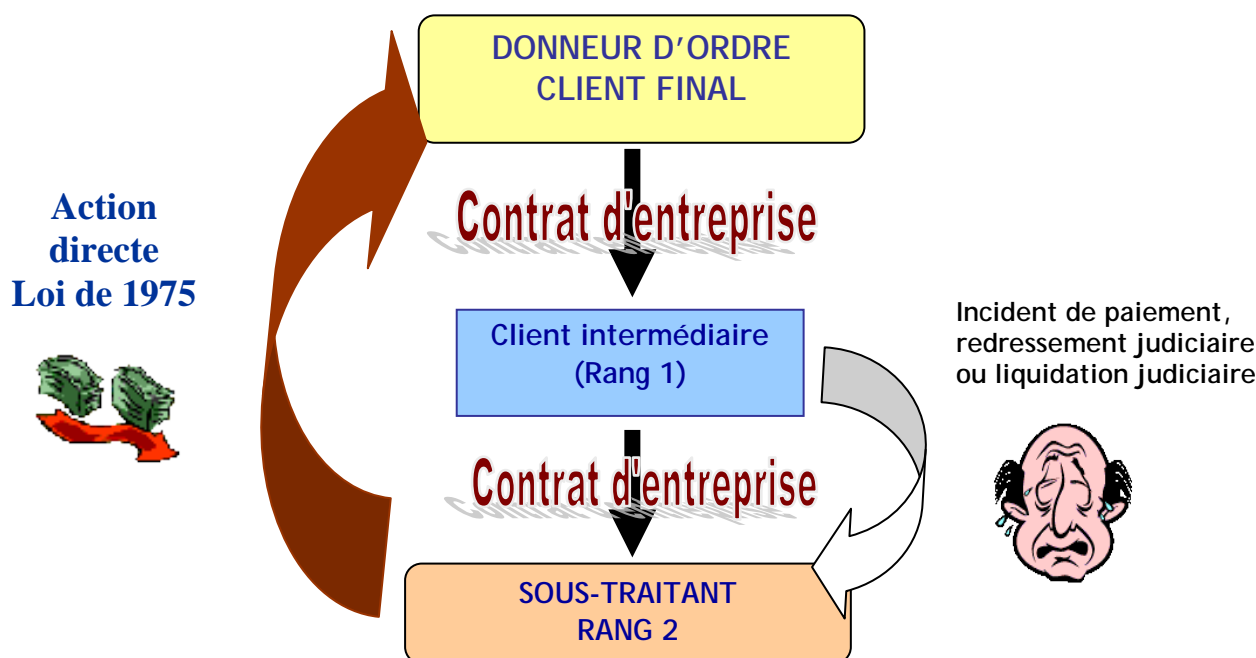
La loi du 31 décembre 1975 s'applique au contrat de sous-traitance de marché. ELLE EST D'ORDRE PUBLIC mais souvent très méconnue dans le secteur industriel.

- A quoi sert cette loi ?

Cette loi offre au sous-traitant une **garantie de paiement de la part du maître de l'ouvrage** (client final). Elle prévoit une action directe permettant au sous-traitant d'être payé directement par le client final en cas d'incident de paiement ou de redressement ou liquidation judiciaire du client intermédiaire.

Elle impose au client intermédiaire de fournir une **caution bancaire** (article 14). Cette caution doit être fournie au plus tard à la conclusion du contrat. A défaut, le sous-traitant pourrait demander la **nullité du contrat**. La caution peut être remplacée par une délégation de paiement, c'est-à-dire que les parties conviennent dans un accord tripartite que le client final paiera directement le sous-traitant.

Le sous-traitant ne peut prétendre appliquer cette loi que si la sous-traitance répond à la condition fixée par l'article 1 de la loi de 1975, c'est-à-dire, s'il existe une succession de deux contrats d'entreprise (un contrat entre le sous-traitant et le client intermédiaire, un autre entre le client intermédiaire et le client final).



Le client intermédiaire doit **présenter et faire agréer les conditions de paiement** du sous-traitant auprès du client final. Ces démarches sont obligatoires.

Dans tous les cas, c'est au donneur d'ordre intermédiaire qu'il appartient de demander l'acceptation et l'agrément au maître d'ouvrage. Cependant, rien n'empêche le sous-traitant de se faire connaître pour que le client final soit conscient qu'il existe.

Le client final n'est pas tenu d'accepter ni même de motiver son refus d'agrément et d'acceptation du sous-traitant.

Le donneur d'ordre intermédiaire peut présenter et faire agréer les conditions de paiement du sous-traitant à tout moment (même en cours d'exécution du marché et même au moment de l'exercice de l'action directe).

- Quelle sanction en cas de non application ?

L'article 3 de la loi du 31 décembre 1975 prévoit que « *lorsque le sous-traitant n'aura pas été accepté ni les conditions de paiement agréées par le maître de l'ouvrage dans les conditions prévues [...], l'entrepreneur principal sera néanmoins tenu envers le sous-traitant mais ne pourra invoquer le contrat de sous-traitance à l'encontre du sous-traitant* ». En effet, dans le cadre de contrats de sous-traitance en chaîne, le sous-traitant peut invoquer, à tout moment, la nullité du contrat. La nullité n'est valable que dans un sens : le sous-traitant n'est pas tenu de ses obligations vis-à-vis du client intermédiaire, en revanche ce dernier reste toujours tenu des siennes (paiement du prix !).

Depuis la loi du 26 juillet 2005, le client final a l'obligation, s'il a connaissance de la présence d'un sous-traitant qui ne lui a pas été présenté, de mettre en demeure le intermédiaire de lui présenter le sous-traitant et de faire la demande d'agrément de ses conditions de paiement (*L. 31 déc.1975, art. 14-1*). Il a également l'obligation de veiller à ce que la caution ait été fournie.

S'il ne le fait pas, le sous-traitant peut engager la responsabilité civile du client final qui n'a pas rempli ses obligations et lui a donc causé un préjudice car le sous-traitant a été privé de sa garantie de paiement. Il pourra donc être condamné en réparation du préjudice à payer l'intégralité des sommes dues au sous-traitant et ce, même s'il a déjà payé le donneur d'ordre intermédiaire. Dans ce cas, le client final peut être amené à payer deux fois !

**Un modèle de formulaire d'agrément, une procédure pour la mise en œuvre de l'action directe ainsi que des modèles de courriers sont disponibles auprès de l'AMICS.**

### 13. ASSURANCES

**VOIR le POINT 4 sur les transports**

Il est important de veiller à bien définir le transfert de risques et la charge des assurances entre les parties. En cas de dégâts sur l'équipement pendant le transport, celui qui en supporte le risque doit être assuré à cet effet.

Lorsqu'on négocie le transport de l'équipement il faut donc vérifier, en cas de transport à la charge du constructeur, qu'il bénéficie d'une **assurance pour le transport**.

La manutention est également un élément important (dégât intervenant à cette occasion). Les incoterms choisis définissent le transfert de risque à des moments différents (CIF, FOB, DDU, DDP).

#### CONSEIL

**FAITES CORRESPONDRE VOS NEGOCIATIONS ET VOTRE CONTRAT A VOS POLICES D'ASSURANCE !**

Cet article prévoit une renonciation à recours du client et de ses assureurs contre le constructeur et ses assureurs. Avec cet engagement, le client renonce à recourir contre le constructeur pour tout litige qui aurait pour objet un défaut dans la prestation de transport. La **renonciation est prévue pour le client et son assureur** car, dans le cas contraire, ce dernier aurait pu agir de sa propre initiative en se substituant au client. Il est donc important que la clause engage le client et son assureur.

## 14. CONTESTATIONS

La clause de contestation est également usuelle. Elle permet de déterminer le **tribunal compétent** pour résoudre les **litiges relatifs à l'exécution ou à l'interprétation du contrat**. Cette clause prévoit tout de même la possibilité d'un **accord amiable**. La recherche d'un accord amiable devra donc être un préalable à toute action judiciaire de la part du constructeur ou du client.



## Index thématique

### A

Acceptation	17, 19, 20, 25, 31, 44
Accord amiable	42, 46
Accord de confidentialité	13
Accord de volonté	17
Accusés de réception	17
Action judiciaire	42, 46
Agrément	44, 45
Annulation du contrat	15, 22
Annulation du contrat	15, 22
Assurance	24, 43, 45
Assurance	24, 43, 45

### B

Bon de livraison	19
Bons de commandes	17

### C

Cahier des charges	8, 11, 15, 21, 29, 30, 31, 33
Caution	23, 44, 45
Caution bancaire	44
Caution de restitution d'acompte	23
Chargement	24, 25
Circulaire Dutreil	5, 8
Commande	12, 13, 15, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 25, 36
Conception	33
Conditions générales d'achat	7, 15, 21, 43
Conditions générales professionnelles	5, 6, 8, 14, 24, 28, 36, 39, 40, 41, 43
Consentement	18, 19, 21, 22, 38
Contrat de vente	8, 9, 40
Contrat d'entreprise	8, 9, 31, 32, 40
Contre-offre	21
Contre-proposition	20

### D

Délai	7, 18, 25, 26, 29, 32, 33, 34
Départ usine	16, 24, 25
Devis	15, 17, 18
Devoir de coopération	9, 10
Directive 98/37/CE	33
Documents précontractuels	18
Domage corporel	43
Domage immatériel	43
Domages-intérêts	33, 41

### E

Echanges des consentements	17
Echantillons	29
Escompte	35
Essais	28, 29
Etat des lieux	30

Etude	12, 13, 23
Exécution du contrat	18, 23, 26, 29, 38, 39, 41
Exonération	43
<b>F</b>	
Facture	19, 35
Faute	11, 41, 42, 43
Faute lourde	43
Force majeure	39, 40, 43
<b>G</b>	
Garantie contractuelle	40, 41
Garantie de paiement	9, 43, 45
Garantie légale	40
<b>H</b>	
Hygiène et sécurité	28
<b>I</b>	
Imprévision	38
Incoterms	24, 45
Indemnisation	23, 26
Indexation	38
<b>J</b>	
Journal d'entretien	30
<b>L</b>	
Limitation	10, 43
Litiges	46
Livraison	7, 15, 24, 25, 26, 36
<b>M</b>	
Marché à forfait	16, 39
Matières	16, 39
Mise au point	29, 32
Modifications	15, 16, 21
Montage	28
<b>N</b>	
Négociation	5, 7, 17, 18, 34
Nullité du contrat	44, 45
<b>O</b>	
Obligation de conseil et d'information	9
Obligation de moyen	42
Obligation de résultat	42
Offre	7, 12, 15, 17, 18, 21, 36, 39, 43
Offre commerciale	11, 15, 17, 18
Ordre public	32, 43
Outillages	23, 29
<b>P</b>	
Paiement	9, 26, 31, 32, 34, 35, 36, 43, 44, 45
Pénalités	26, 35



Pièces	26, 29, 30
Pièces primaires	29
Planning	26
Plans	13, 26, 29
Pourparlers	17, 18
Pratiques commerciales	7, 34
Préjudice	13, 42, 43, 45
Prix	7, 9, 15, 16, 23, 36, 38, 39, 45
Procès-verbal de réception	29
Propriété intellectuelle	13

## **R**

Réception	9, 17, 18, 19, 21, 28, 29, 30, 31, 32, 33
Règlement	23, 34
Renonciation	7, 45
Réserve	9, 20, 21, 24, 25, 31, 32, 33, 36,
Réserve de propriété	9, 24, 31, 36, 37
Réserves bloquantes majeures	32
Réserves non bloquantes/ mineures/ remarques	32
Résiliation	26
Responsabilité	7, 9, 10, 11, 13, 26, 30, 33, 39, 41, 42, 43, 45
Responsabilité civile	41, 43, 45
Retard de paiement	35
Retenue de garantie	31, 32

## **S**

Savoir-faire	13
Site Internet	19
Sous-traitance	8, 9, 43, 44

## **T**

Taux d'arrêt machines	30
Taux de rendement machines	29
Taux d'intérêt	35
Temps de cycle	30
Tests	29, 30, 31
Tolérances	29
Transfert de propriété	7, 9, 24, 31, 36
Transfert de risque	24, 45
Transport	7, 16, 24, 25, 45
Tribunal	6, 46

## **U**

Usages commerciaux	6
--------------------	---

## **V**

Vices cachés	40
--------------	----



## REMERCIEMENTS

La réalisation de ce Vademecum des conditions générales professionnelles de réalisation de machines spéciales représente un important travail de synthèse des contributions d'entreprises.

L'AMICS remercie ces personnes pour leurs conseils, leurs remarques et le temps qu'ils ont bien voulu consacrer à ce travail, notamment :

- Michel BOUSQUET
- Louis MOIGN
- Patrick MUNINI
- Jean-Luc LECAS

Ainsi que notre service juridique :

- Lucie GOMES pour la réalisation et la **qualité** de ce guide
- Isabelle JAMBON pour sa collaboration
  
- Sylvia PINTO pour la mise à jour (septembre 2011)



Le Syndicat métier des  
Concepteurs de Machines Spéciales,  
des Equipements de Process  
avec les Usineurs

**AMICS-E&PI**

39-41 rue Louis Blanc – 92400 Courbevoie

Tel : 01.47.17.64.31 – Fax : 01.47.17.64.28

Mail : [amics.epi@orange.fr](mailto:amics.epi@orange.fr) - Site : [www.amicsepi.fr](http://www.amicsepi.fr)