



BEROEPSVERENIGING
DER BELGISCHE VRIES-
EN KOELNIJVERHEID

NOUVELLES CONDITIONS GÉNÉRALES UPBIF ET CONTRAT DE MISE EN DÉPÔT



CONTENU

1. Conditions générales version de décembre 2022	3
2. Contrat de mise en dépôt/Offre	4
1. Notification	5
2. l'Acceptation (par votre client/Déposant)	5
3. Termes légaux B2B - Business To Business (entreprise à entreprise)	5
4. Texte intégral de conditions générales	6
5. Conclusion	7
6. Les nouvelles conditions/grands thèmes - version décembre 2022	8
a. Imprévision	8
b. Bataille de formulaires- à partir du 01.01.2023	9

LES NOUVEAUTÉS

1. Conditions générales version de décembre 2022

Définition: ajoute d'une définition du Contrat de mise en dépôt/de l'offre.

Cet article établit que l'offre faite par le Dépositaire et acceptée par le client/Déposant peut prendre la forme soit d'une offre non formelle, soit du Contrat de mise en dépôt rédigée pour le Dépositaire.

- **Artikel 1.6:** par ceci, nous déclarons LE NOUVEAU CODE CIVIL déjà applicable à tous les contrats qui se concluront avec l'application de ce nouvel ensemble de conditions, version de décembre 2022.
- **Article 4.1:** la clause de changement de prix a été ajoutée. Cet article permet d'effectuer des modifications de prix sur les contrats en cours et les offres en attente et de le faire selon la **formule que vous avez proposée au Déposant et incluse dans l'offre. Il s'agit d'un travail sur mesure, dont la base est fixée dans les conditions générales.**

Je me réfère à la note "Règles et limites légales pour l'application d'une clause d'indexation" (Juridische regels en beperkingen voor de toepassing van een indexeringsclausule) et à la "présentation de la surcharge énergétique" (presentatie energietoeslag) du 22.02.2022.

- **Article 5 - Garantie:** Il s'agit d'une base pour demander un paiement anticipé et/ou une garantie au Dépositaire. Vous mentionnez le montant de la garantie dans l'Offre/contrat de mise en dépôt.
- **Article 23.1:** Cet article prévoit de convenir d'un préavis différent en cas de contrat conclu pour une période déterminée: vous pouvez indiquer cette période dans l'offre/le contrat de mise en dépôt.
- **Article 23.2:** cet article prévoit une annulation un peu plus rapide qu'auparavant. Vous pouvez résilier à tout moment en tenant compte d'un mois ; auparavant, vous deviez d'abord attendre la fin du mois. Un courriel suffit pour l'annulation, de préférence avec un reçu et (une confirmation de lecture).
- **Article 26.2:** ajout de deux situations urgentes qui, le cas échéant, vous donnent le droit de résilier le contrat:
 - s'il est clair, par sa conduite et/ou ses déclarations et/ou ses allégations, que le Déposant ne se conformera pas en temps voulu;
 - si le Dépositaire ne se conforme pas, implicitement ou explicitement, à la demande du Dépositaire de mener des négociations avec le Dépositaire, comme prévu à l'article 47.2.

Le dernier point dépendra de son appréciation par un tribunal. Nous devons garder à l'esprit que cette disposition ne tiendra pas et que même si l'on est réticent à s'asseoir à la table des négociations, une action en justice est prescrite... mais cela ne peut pas faire de mal d'essayer au moins contractuellement.....

Si ces situations se produisent, le Dépositaire a le droit supplémentaire de suspendre le contrat ainsi que de demander une garantie (et de le suspendre à nouveau jusqu'à ce qu'il la reçoive);

La notification de la résiliation peut également se faire par courrier électronique, avec accusé de réception (et confirmation de lecture, si nécessaire).

- **Article 26.3:** Netting. Cet article établit la base d'un accord préalable sur la situation d'une faillite et de la possibilité d'un règlement à l'amiable; sans cette disposition, vous vous joindrez à tous les autres créanciers et si devez également de l'argent, vous pouvez déjà le cracher. Il est préférable de conclure un "accord de compensation" séparé, mais cela peut être commercialement sensible/difficile.
- **Article 45.2:** Nous avons introduit une terminologie non sexiste pour le "bon père de famille"; cela devient maintenant une "personne prudente et raisonnable".
- **Article 47.2:** Nous avons déjà anticipé la doctrine de l'imprécision qui est maintenant définitivement inscrite dans le NOUVEAU CODE CIVIL à partir du 01.01.2023. Cette clause est ensuite renforcée par:
 - des conditions socio-économiques modifiées telles que des augmentations de prix anormales persistantes ou des problèmes généraux d'approvisionnement en matières premières, matériaux et énergie à la suite d'une guerre, d'un embargo ou d'autres sanctions économiques internationales;
 - grève;
 - pandémie, épidémie;
 - une perturbation structurelle générale du marché;
 - des variations importantes des taux de change;
 - des clients qui deviennent non rentables en raison de changements dans l'offre (par exemple, réduction du volume de biens) et la demande (par exemple, difficultés opérationnelles);
 - une modification ou une nouveauté législative et/ou réglementaire et/ou des avis contraignants d'organismes officiels publiés et entrés en vigueur après la date de signature du contrat.

Ajout d'une procédure judiciaire: en cas d'échec des négociations, les parties sont désignées pour consulter le tribunal, qui remodelera alors l'accord ou terminera.

- **Article 46:** Renforcement de la force majeure en incluant qu'un empêchement temporaire ne signifie pas que les frais des stockages ne doivent pas être payés et ne constitue pas un motif de résiliation du contrat.

2. Contrat de mise en dépôt/Offre

(un document offrant des services est une "offre" tant qu'il n'est pas signé. À partir de la signature, c'est-à-dire de l'"acceptation", l'offre devient une confirmation de commande/du contrat.)

Avec les conditions générales, le contrat de mise en dépôt constitue l'entier des accords.

Pourquoi des conditions générales?

Les conditions générales font référence aux clauses contractuelles utilisées par une entreprise pour réglementer ses relations avec ses clients, en détaillant les droits et obligations des parties.

Ces droits et obligations peuvent inclure: la durée du contrat, les modalités du service, les biens qui sont stockés, à quelle température, la responsabilité en cas de problème, le prix et le paiement.

Pourquoi devons-nous rendre les conditions générales «applicables»?

Les conditions générales UPBIF règlent toutes sortes de questions en votre faveur et/ou servent à clarifier de manière transparente la manière dont les questions doivent être réglées, par exemple les clauses de changement de prix, l'irrévocabilité, ce que l'on entend par force majeure et elles limitent votre responsabilité contractuelle. Cette responsa-

bilité est similaire à l'intention de la Convention CMR: le transporteur indemnise une partie du dommage subi, en fonction du poids des marchandises. L'argument est que si le transporteur devait tout compenser à chaque fois, bientôt aucun transporteur ne serait prêt à transporter quoi que ce soit de A à B et/ou les prix monteraient en flèche.... Les deux scénarios ne sont certainement pas une situation souhaitable.

La différence avec la CMR est qu'il s'agit d'une responsabilité contractuelle: vous devez l'indiquer clairement à votre client. Il ne s'agit pas d'une règle obligatoire, comme la CMR (que «tout le monde» connaît).

Il est donc clair que le fait de pouvoir s'appuyer sur ces règles est très important car elles limitent les risques financiers pour votre entreprise et s'inscrivent dans le cadre de votre politique d'assurance.

Comment faire pour que les conditions générales s'appliquent/pourrait-on les invoquer?

Rédigez un bon de commande ou un contrat de mise en dépôt (offre). Ces documents contiennent les CONDITIONS PARTICULIÈRES, tous les accords personnalisés (nom du client, quels biens sont stockés spécifiquement, pour quelle période, à quel prix, etc). Pour que le client soit également lié par les CONDITIONS GÉNÉRALES, vous devez respecter deux éléments fondamentaux concernant l'opposabilité des conditions générales:

1. Notification

Avant tout, les conditions générales doivent respecter les conditions ci-dessous:

- Disponible **avant ou au plus tard au moment de la conclusion du contrat**: par exemple, pas pour la première fois au dos de la facture après la livraison d'un produit.
- Lisible: pas de police trop petite, par exemple.
- Compréhensible: par exemple, pas de structures de phrases complexes.

2. l'Acceptation (par votre client/Déposant)

Pour que les conditions générales soient opposables, il faut qu'elles soient acceptées. La forme la plus claire d'acceptation est la signature sans réserve. Il est également possible d'ajouter une clause de notification et d'acceptation à un document. Cette clause doit être incluse dans un document autre que les conditions générales. Par exemple: au recto d'un bon de commande ou d'un contrat.

Dans le contrat de mise en dépôt/offre **version de décembre 2022**, la clause se trouve avant la signature et la clause de connaissance/acceptation ressemble à ceci:

Le DÉPOSANT reconnaît avoir reçu les conditions de l'U.P.B.I.F. avec le présent contrat - dans une langue compréhensible pour lui - et accepte que ces conditions de l'U.P.B.I.F. s'appliquent intégralement à tous les services fournis par le DÉPOSITAIRE. Ces conditions sont également disponibles sur demande ou peuvent être consultées sur notre site web <https://www.bvbvk.be>.

Veuillez retourner ce contrat de mise en dépôt signé dans les trois (3) jours ouvrables. En signant le présent contrat de mise en dépôt, le DÉPOSITAIRE confirme la cession et l'applicabilité des conditions de l'U.P.B.I.F. ou, en l'absence de signature, l'exécution des services par le DÉPOSITAIRE.

Outre l'opposabilité des conditions générales, celles-ci doivent également être «légales» sur le fond.

3. Termes légaux B2B - Business To Business (entreprise à entreprise)

En ce qui concerne les contrats B2B, le Code du droit économique prévoit trois normes de révision pour les conditions générales conclues, renouvelées, prolongées ou modifiées à partir du 1^{er} décembre 2020:

- liste noire: une liste de clauses qui sont toujours nulles et non avenues.
- liste grise: une liste de clauses qui sont présumées nulles, si aucune justification ne peut être donnée quant à la légalité de la clause en question (proportionnée).
- Une disposition fourre-tout, dite norme d'évaluation générale. Les conditions générales seront examinées pour détecter les clauses qui créent un déséquilibre apparent entre les droits et les obligations des parties concernées. Le rapport de force dans le contrat doit être équilibré.

Nous avons tenu compte de cette législation lors de la rédaction des conditions générales, mais un contrôle sera finalement effectué par un juge en cas de litige.

4. Texte intégral de conditions générales

Pour pouvoir utiliser les conditions UPBIF à l'encontre d'un contractant, les conditions générales doivent non seulement être communiquées à temps, mais aussi être communiquées dans leur **intégralité**. Une référence par hyperlien est insuffisante. Selon la majorité de la jurisprudence, une simple référence aux conditions générales sans les avoir reproduites ou transmises dans leur intégralité est insuffisante pour les invoquer contre le client. Entre autres, une référence au site web sur lequel figurent les conditions générales ou la mention que les conditions générales sont disponibles sur demande est considérée comme une notification insuffisante.

Concrètement: vous transmettez les conditions générales à votre client avec l'offre **avant l'entrée des biens**.

Ensemble, ces deux documents, l'offre et les conditions générales, constituent la proposition complète de contrat à votre client.

- Vous transférez les conditions générales avec l'offre **en les joignant dans le courriel, votre offre faisant clairement référence aux conditions générales (au moyen de la clause de notification)**. De cette manière, vous créez un lien entre vos conditions particulières (offre/devis/bon de commande) et les conditions générales. Si votre client répond positivement au courriel, cela constitue une acceptation des conditions générales, sauf si le client déclare explicitement qu'il n'est pas d'accord avec certaines conditions ou vous transfère ses propres conditions. Plus d'informations à ce sujet ci-dessous, il s'agit de la question de la «bataille des formulaires».
- Vous pouvez faire signer l'offre et les conditions générales par le client.

Pourquoi à l'avance?

Le client a le droit d'être informé **à l'avance** des conditions dans lesquelles la mise en dépôt à vue aura lieu et doit les accepter. Ce n'est qu'à l'avance qu'il peut encore exprimer ses objections éventuelles à certaines clauses et éventuellement vous demander des explications, voire des modifications. Les conditions générales constituent - avant leur approbation par le client - **une proposition de contrat**.

La question essentielle est donc de savoir si le client a eu une possibilité raisonnable de prendre connaissance des conditions générales. En cas de litige, la réponse à cette question est appréciée concrètement, en tenant compte de la disponibilité, de la visibilité et de la lisibilité, ainsi que de la compréhensibilité des conditions générales.

Il n'est PAS approprié de mentionner les conditions générales **uniquement sur la facture**. Étant donné que la facture n'est souvent transférée au client qu'après que le service a été rendu, le client ne serait, en principe, pas lié par les conditions générales, puisqu'il n'a pas pu en prendre connaissance avant de conclure le contrat.

5. Conclusion

Pour éviter les problèmes d'opposabilité, les conditions générales doivent donc être communiquées au client de manière complète, effective et au plus tard au moment de la conclusion du contrat et, d'un point de vue probatoire, il faut également veiller à ce que cela puisse être prouvé.

En outre, comme indiqué ci-dessus, les conditions générales doivent également être effectivement acceptées par le client. Cela peut se faire de manière explicite ou tacite.

Afin de simplifier la preuve de l'acceptation pour le commerçant qui souhaite invoquer ses conditions générales, des clauses de connaissance ou d'acceptation sont souvent utilisées. En signant une telle clause, le client est réputé avoir pris connaissance et accepté les conditions générales.

Il est recommandé non seulement de mentionner une telle clause sur vos documents, mais de placer la clause de manière claire et lisible au recto du contrat, de faire signer la clause.

Des clients qui reviennent

Lorsqu'un accord a été conclu avec un client qui revient, la facture acceptée peut servir de preuve. Une facture non vérifiée constitue une preuve non seulement de l'existence d'un contrat, mais aussi de la présomption qu'elle reflète fidèlement le contenu du contrat. La valeur probante s'étend à toutes les dispositions de la facture et donc également aux conditions générales qui y sont mentionnées.

Internet - Contrats en ligne

Aujourd'hui, de plus en plus de personnes utilisent l'internet pour proposer et acheter des biens et des services.

Même dans ce cas, en tant que prestataire de services, on ne pourra invoquer les conditions générales que si le client a effectivement pris connaissance des conditions générales ou a eu une possibilité raisonnable de le faire avant de conclure le contrat. Dans ce cas, les conditions de disponibilité, de visibilité et de compréhensibilité s'appliqueront, et ces conditions devront être acceptées explicitement ou tacitement.

On peut mettre les conditions générales à disposition sur l'internet (site web) et les transmettre au client par courrier électronique.

En mettant les conditions générales à disposition via Internet (site web), l'internaute a la possibilité de prendre connaissance du contenu des conditions générales. Il a déjà été souligné ci-dessus qu'en droit belge, il ne suffit pas de donner à l'internaute la possibilité de prendre connaissance des conditions générales pour pouvoir ensuite les invoquer à son encontre. Pour être lié par un contrat auquel s'appliquent des conditions générales, la partie contractante doit les avoir acceptées.

Pour répondre aux exigences légales, le contractant doit pouvoir consulter à tout moment le contenu des conditions générales, dont l'intégrité est garantie. Concrètement, cela signifie que si les conditions générales sont publiées intégralement sur le site web, elles doivent pouvoir être imprimées ou incluses dans un fichier qui peut être téléchargé à partir du site web, copié et sauvegardé sur le disque dur du contractant. (Ce fichier peut être un document word ou une version PDF, mais pas une page HTML)

Pour pouvoir se prévaloir de ses propres conditions générales, l'acceptation des conditions générales par la partie contractante doit avoir lieu avant (ou au moment où) la partie contractante transmet sa confirmation de commande et exprime sa volonté à cet effet. Les conditions générales qui ne sont affichées qu'après que la commande a été passée ne seront pas invoquées.

La combinaison de l'affichage des conditions générales en ligne avant la conclusion du contrat et de la confirmation de ces mêmes conditions par l'envoi d'un courriel au client après celle-ci, exclut en principe les litiges relatifs à la révocabilité.

Les conditions générales figurant sur le site web doivent, bien entendu, être les mêmes que celles envoyées ultérieurement par courrier électronique. En principe, lorsque certaines clauses n'apparaissent que pour la première fois dans les conditions générales du courriel, elles ne font pas partie du contrat et ne peuvent pas le modifier ou le compléter.

Si les conditions générales ne sont notifiées au client/co-contractant que par courriel (et qu'il n'y a donc pas de possibilité de connaissance préalable via le site web), elles ne sont opposables que si l'envoi des conditions générales précède la conclusion effective du contrat. Dans ce cas, cependant, se pose le problème du moment de la réception des conditions générales et de leur preuve.

Une autre possibilité est d'utiliser un système dans lequel le consentement aux conditions générales est accompagné d'un clic sur l'accord aux conditions générales, qui doit être passé en revue lors de la clôture de la transaction. Dans ce cas, l'affichage des conditions générales est un élément essentiel du processus de commande. De cette façon, les problèmes de preuve sont évités par la suite.

6. Les nouvelles conditions/grands thèmes - version de décembre 2022

Quoi de neuf?

a. Imprévision

Tout entrepreneur sait que lorsqu'il est devenu impossible de remplir une obligation contractuelle ou légale, il s'agit d'un cas de force majeure. Mais qu'en est-il si l'exécution d'une obligation n'est pas devenue impossible, mais a été substantiellement aggravée ou rendue plus difficile en raison de circonstances imprévisibles et inexplicables ? Dans ce cas, on parle d'empêchement ou de difficulté.

L'imprévision n'était traditionnellement pas acceptée dans le système juridique belge. Ce n'est qu'en cas de force majeure qu'un débiteur pouvait se soustraire à son obligation. Il en résultait souvent des situations injustes, c'est pourquoi le législateur a maintenant inclus l'imprévision dans le nouveau Code civil (art. 5.74 nouveau Code civil).

Conditions d'imprévision

Le législateur a désormais prévu que le débiteur peut demander à renégocier l'accord en vue de sa modification ou de sa résiliation si les conditions suivantes sont remplies:

- un changement de circonstances rend l'exécution du contrat excessivement onéreuse, à tel point que son exécution ne peut plus être raisonnablement exigée;
- ce changement était imprévisible à la conclusion du contrat;
- ce changement est imputable au sens de l'article 5.225 au débiteur;

- le débiteur n'a pas assumé ce risque;
- l'imprécision n'était pas exclue par une loi ou par le contrat.

L'exécution de l'accord est le point de départ, l'imprévision l'exception.

Toutefois, le principe de base reste que les accords font force de loi pour les parties. Cette disposition ne peut être invoquée que dans des circonstances exceptionnelles.

En outre, cette disposition est de droit supplétif, permettant aux parties d'exclure ou de moduler contractuellement le droit de renégocier et le droit de modifier le contrat en cas d'imprécision. C'est ce que nous avons fait dans l'av- nous avons complété.

Les négociations ne suspendent pas les obligations contractuelles.

Pendant les négociations, les parties restent tenues d'honorer leurs engagements contractuels. Si les négociations sont rejetées ou si elles échouent, le tribunal peut résilier le contrat (en tout ou en partie), le cas échéant de manière rétroactive, cette rétroactivité remontant au maximum à la date du changement de circonstances. À la demande de l'une des parties, le tribunal peut également modifier le contrat.

b. Bataille de formulaires- à partir du 01.01.2023

La règle du knock-out sur les conditions générales

La jurisprudence et la doctrine ont longtemps débattu de la question de savoir quelles conditions générales s'appliquent lorsque les parties à un contrat se fondent chacune sur leurs propres conditions générales et y incluent l'exclusion des conditions générales de leur cocontractant. Pour mettre fin à cette discussion, le législateur a introduit la règle dite du knock-out (art. 5:23 nouveau CCiv).

Possibilité de prendre connaissance des conditions générales de manière efficace

Cette règle part du principe que les conditions générales d'une partie ne font partie du contrat que dans la mesure où l'autre partie a eu la possibilité d'en **prendre effectivement connaissance** et qu'elle les a acceptées. Cela ancre la jurisprudence établie.

La principale innovation est qu'en vertu du nouveau droit des contrats, un contrat peut être formé **même si l'offre et l'acceptation font référence à des conditions générales différentes**. Les deux conditions générales font partie du contrat, à l'exception des clauses incompatibles. Ces clauses incompatibles (ou conflictuelles) sont «éliminées» du contrat (d'où le nom de «règle d'élimination»).

Cette règle se fonde sur la commune intention présumée des parties et suppose qu'en principe, les conditions générales ne constituent pas une partie essentielle ou substantielle du contrat, mais seulement une partie accessoire.

Par conséquent, le contrat peut être formé sans un accord de volonté sur (toutes) les conditions générales. Le simple fait que les deux parties veulent conclure le contrat sur la base de leurs propres conditions générales et que certaines d'entre elles sont incompatibles ne signifie pas que les parties n'ont pas voulu conclure le contrat. Seules les conditions générales incompatibles restent sans effet.

Si une partie souhaite déroger à cette règle, elle doit indiquer expressément à l'avance ou sans délai indu après avoir reçu l'acceptation (et donc pas par le biais des conditions générales) qu'elle ne souhaite pas être liée par un tel contrat. **Par conséquent, une action supplémentaire est nécessaire... et, si nécessaire, une négociation** est requise.

Toutefois, la question se pose de savoir de combien de temps après la réception de l'acceptation une partie disposera pour indiquer qu'elle ne veut pas être liée par un contrat lorsque l'acceptation se réfère à des conditions générales autres que celles mentionnées dans l'offre. Après tout, l'article 5.23, dernier paragraphe nouveau Code Civil, indique simplement que cela doit être fait «sans retard excessif» et la préparation parlementaire - qui fait simplement référence à une «courte période - offre également peu d'indications à cet égard...

CONCRET: L'offre et l'acceptation font-elles référence à des termes et conditions différents ?

- Le contrat est formé. Les deux conditions générales font partie du contrat, à l'exception des clauses incompatibles.
- MAIS le contrat n'est pas conclu si, avant la conclusion du contrat, il est explicitement indiqué - pas dans les conditions générales elles-mêmes - qu'en cas de conditions générales incompatibles, le contrat ne sera pas conclu.

NOUS AJOUTONS DONC UNE CLAUSE À L'OFFRE/ À CONTRAT DE MISE EN DEPOT.

Y a-t-il un conflit entre les conditions générales de l'une des parties et les conditions négociées?

- Le contrat est alors établi et les **conditions négociées** priment.

COMMENTAIRE

Dans la pratique, cet arrangement risque de provoquer beaucoup d'incertitude.

- Les parties veulent qu'un contrat soit créé autant que possible ...
- ... mais il y a un risque que les dispositions des conditions générales ne s'appliquent tout simplement pas. Cela va à l'encontre de la pratique dans le secteur du froid et de la congélation, où les conditions générales sont des éléments substantiels du contrat.

En théorie, les règles du nouveau droit des contrats offrent la possibilité d'éviter cette incertitude. Par exemple, **une partie peut indiquer clairement et séparément à l'avance qu'elle ne veut pas être liée par les conditions générales de l'autre partie et le contrat prend effet avec l'application de ses seules conditions générales.....** Mais cela n'est pas toujours propice à une coopération dont l'exécution n'a pas encore commencé.

Quelle solution existe-t-il donc pour répondre à la pratique courante dans notre secteur, selon laquelle une partie joint ses conditions générales à son offre et l'autre partie accepte l'offre mais supprime et/ou modifie certaines dispositions des conditions générales ?

- Tout d'abord, les deux parties ont intérêt à traiter l'une avec l'autre d'une manière juridiquement sûre et transparente. **Il est donc préférable de mentionner une procédure claire et équilibrée pour l'acceptation des conditions générales dès l'offre.** Les parties doivent avoir l'esprit de se fournir mutuellement les informations nécessaires en temps utile.

- Une partie qui fait une demande d'offre doit immédiatement annoncer si ses propres conditions générales s'appliqueront. Il doit donner à l'autre partie la possibilité de prendre connaissance de ces conditions.
 - L'autre partie doit reconnaître la couleur lorsqu'elle soumet l'offre. Elle doit communiquer à l'autre partie les conditions générales qu'elle souhaite appliquer.
- Deuxièmement, voici ce qu'il en est: l'application de deux conditions générales différentes créera toujours une situation complexe.

Dans ce contexte, il semble nécessaire que les parties clarifient les clauses incompatibles dans leurs conditions générales avant le début du contrat.

Les interventions urgentes doivent être résolues au cas par cas. Mais dans tous les cas, la bonne foi et l'équilibre du contrat doivent prévaloir. Ce sont des principes de base.

- Enfin, en principe, les conditions négociées ne peuvent être unilatérales. La formulation de commentaires unilatéraux, les modifications unilatérales des conditions d'une partie sans aucune réaction ou approbation de cette partie ... Avec le recul, on peut se demander si cela a bien été négocié. Conformément au droit de la preuve, il est possible de déduire de l'exécution du contrat que l'approbation était tacite.

Conclusion générale: les parties ont tout intérêt à traiter l'une avec l'autre de manière «durable». Cela présuppose un minimum de transparence et d'équité.

PRATIQUEMENT

CONSEILS:

1. Une partie demande une offre à une autre partie ? Ensuite, elle indique immédiatement si ses propres conditions générales seront utilisées. Elle transfère les conditions générales.
2. Une partie fait une offre? **Ensuite, elle joint immédiatement ses conditions générales si elle souhaite qu'elles s'appliquent.** Elle peut mentionner explicitement sur le devis lui-même que ces conditions générales sont **substantielles** (nous l'avons fait dans la version 2 - contrat de mise en dépôt). Elle mentionne également que l'offre est soumise aux conditions générales ci-jointes.
3. Soyez attentif. Vérifiez si la partie qui accepte expressément l'offre a ajouté ou fait référence à ses conditions générales. **Si nécessaire, répondez par écrit et dans les meilleurs délais.** Envoyez une nouvelle offre modifiée avec des conditions modifiées, ou organisez des consultations. Communiquer qu'aucun contrat ne sera conclu dans l'intervalle, ou refuser le contrat. Dans tous les cas, indiquez clairement si le contrat se concrétise ou non.

CLAUSES MODÈLES

Au recto du contrat de mise en dépôt et avant la signature des parties, les éléments suivants doivent être fournis :

Le DÉPOSANT reconnaît avoir reçu les conditions de l'U.P.B.I.F. avec le présent contrat - dans une langue compréhensible pour lui - et accepte que ces conditions de l'U.P.B.I.F. s'appliquent intégralement à tous les services fournis par le DÉPOSITAIRE et doivent être considérées comme substantielles. Ces conditions sont également disponibles sur demande ou peuvent être consultées sur notre site web: <https://www.bvbk.be>.

Les éventuels commentaires sur les conditions de l'U.P.B.I.F. ou le transfert d'autres conditions générales par le DÉPOSITAIRE sont réglées comme suit:

- Si cela se produit au moment de l'acceptation de l'accord ou juste avant le début des travaux, ils ne seront PAS pris en compte.

En effet, le cas échéant, il ne saurait être question d'une prise de connaissance et d'une acceptation effective des commentaires ou des autres conditions générales.

Le contrat est donc conclu avec les conditions de l'U.P.B.I.F. telles que jointes au contrat de mise en dépôt.

- Si elle est soumise avant l'acceptation du contrat de mise en dépôt/de l'offre, une réponse écrite sera donnée dans les plus brefs délais.

Les parties s'engagent, dans un délai raisonnable, compte tenu du démarrage des travaux, à faire les démarches nécessaires pour parvenir à un accord de bonne foi sur les éléments éventuellement en discussion.

Le cas échéant, le contrat est conclu soit selon les termes négociés, soit sans application des commentaires formulés ou des clauses incompatibles des deux conditions générales.»

Si vous n'avez aucun commentaire sur ces conditions l'U.P.B.I.F. veuillez retourner ce contrat de mise en dépôt signé dans les trois (3) jours ouvrables. En signant le présent contrat de mise en dépôt, le DÉPOSITAIRE confirme la cession et l'applicabilité des conditions de l'U.P.B.I.F. ou, en l'absence de signature, l'exécution des services par le DÉPOSITAIRE.

Si vous ne travaillez PAS avec l'accord d'observation, mais avec votre propre format de l'offre, vous devez copier la clause du cadre dans votre offre. De cette façon, vous évitez d'éventuels problèmes dans le cadre de l'applicabilité des conditions UPBIF.



NOTITIES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



BEROEPSVERENIGING
DER BELGISCHE VRIES-
EN KOELNIJVERHEID

Union Professionnelle Belge des Industries du Froid
Leest-Dorp 3 - 2811 Leest
bvbvk-upbif@telenet.be - www.bvbvk.be

© Ces 'Nouvelles conditions générales UPBIF et Contrat de mise en dépôt' (version de décembre 2022) sont éditées par l'Union Professionnelle Belge des Industries du Froid. Le droit d'auteur lui appartient. Aucun extrait de cette édition ne peut entièrement ou partiellement être reproduit et/ou rendu public par impression, photocopie, microfilm ou de quelque autre manière que ce soit, sans l'accord écrit préalable de l'éditeur. L'utilisation de ces 'Nouvelles conditions générales UPBIF et Contrat de mise en dépôt' est exclusivement réservée aux membres de l'Union Professionnelle Belge des Industries du Froid. Cette autorisation s'éteint automatiquement avec la fin de l'adhésion. En cas d'utilisation des 'Nouvelles conditions générales UPBIF et Contrat de mise en dépôt' sans autorisation préalable, un montant de 10.000 € par infraction est dû.