

Faut-il d'office signer un écrit pour être engagé dans un contrat ?

Beaucoup s'imaginent que ce n'est qu'au moment où l'on a signé un contrat qu'on est définitivement engagé. Cette croyance est fautive. En réalité, un contrat est né dès que les parties se sont mises d'accord, peu importe le mode d'expression de cet accord : oralement, par échanges de courriers, par des comportements univoques, etc.

Comment prouver l'existence d'un contrat sans écrit ?

Sauf dans certains cas exceptionnels, il n'y a aucune exigence légale quant à la forme du contrat conclu entre commerçants. Tous les moyens de preuve peuvent être admis en justice : écrits, témoins, aveux, indices, présomptions, etc. Sont considérés comme écrits, les courriers (recommandés ou non), rapports, fax, e-mails, télex, télégrammes et, pourquoi pas, même les SMS. Ce principe est aussi valable pour les modifications ultérieures du contrat, pour sa résiliation, etc. En cas de litige, le juge apprécie les preuves qui lui sont présentées, selon sa conviction personnelle.

En est-il ainsi dans le monde entier ?

Ce principe est reconnu dans la majorité des pays du monde, dont la Belgique. Mais il existe des pays qui exigent un certain "formalisme" pour que les contrats commerciaux soient valides.

Par exemple, la Russie, l'Ukraine, la Biélorussie, la Lituanie, la Lettonie, l'Estonie, l'Argentine et le Chili ont établi qu'il fallait obligatoirement un écrit pour rendre valides les contrats, mais également les autres documents commerciaux tels que les offres, acceptations, amendements au contrat, etc. D'autres pays admettent qu'un contrat puisse être conclu oralement, mais ne reconnaissent que l'écrit en cas de litige en justice. C'est le cas dans certains Etats anglo-saxons.

Les règles sur l'établissement de la preuve dépendront des procédures judiciaires du pays du juge compétent.

Comment peut-on éviter d'être engagé en cas d'accord oral ?

Vous pouvez soumettre la conclusion de votre contrat à la rédaction d'un écrit.

Par exemple, dans une offre, un simple courrier ou une lettre d'intention, vous pourriez indiquer que «tous les documents échangés au cours des négociations ou toutes offres remises ne doivent, en aucun cas, être considérés comme des documents contractuels. Seul un écrit dûment signé par toutes les parties constituera le contrat liant celles-ci».

Les contrats commerciaux peuvent être conclus par tous les moyens d'expression. Bien que l'écrit ne soit pas obligatoire, il est cependant conseillé de rédiger un document clair, précis et complet à faire signer par toutes les parties. Ce conseil est d'autant plus important dans le commerce international, car la différence entre les cultures, les habitudes et les langues peuvent engendrer de nombreuses divergences dans la compréhension des engagements respectifs des parties.

Christine DESTEXHE, conseillère et formatrice en commerce extérieur