

DEVOIR DE CONSEIL DU VENDEUR PROFESSIONNEL

Un vendeur renseigné en vaut deux

L'arrêt de la première chambre civile de la Cour de cassation du 28 octobre 2010 énonce clairement le principe de responsabilité du vendeur professionnel qui ne parviendrait pas à prouver qu'il a expressément informé l'acheteur quant à l'adéquation de la chose proposée à la vente à l'utilisation qui en est prévue.



Nathalie GirouDET-Demay,
avocat au barreau de Paris,
DESS droit de la distribution

Afin de les poser autour de leur piscine, un couple achète divers lots de carrelage. Constatant la désagrégation des carreaux, ils en informent le vendeur, qui procède alors au remplacement partiel du carrelage. Le phénomène persistant, un expert a été désigné. Son rapport est formel : les désordres apparus sont liés à l'incompatibilité entre la terre cuite des carreaux et le traitement de l'eau de la piscine effectué par électrolyse au sel.

Sur le fondement de cette expertise, les acheteurs assignent le vendeur en responsabilité afin d'obtenir une indemnisation de leur préjudice. Les juges du fond déboutent les acheteurs en retenant que « s'il appartient

au vendeur professionnel de fournir à son client toutes les informations utiles et de le conseiller sur le choix approprié en fonction de l'usage auquel le produit est destiné, en s'informant si nécessaire des besoins de son client, il appartient également à ce dernier d'informer son vendeur de l'emploi qui sera fait de la marchandise commandée ». Or, retenant en l'espèce qu'il n'était pas établi que le vendeur eut été informé de

l'utilisation spécifique que les acheteurs voulaient faire du carrelage acquis, la cour d'appel ne fait pas droit à la demande d'indemnisation des acheteurs. L'arrêt de la cour d'appel de Nîmes est censuré par la Cour de cassation.

L'importance de l'obligation d'information...

La jurisprudence s'est toujours montrée très attachée à la qualité de l'information précontractuelle transmise à l'acheteur, en retenant que si le manquement à ce devoir d'information était à l'origine d'un vice du consentement, le contrat pouvait être annulé sur ce fondement (articles 1109 et 1116 du code civil).

Pour prononcer l'annulation de la vente, le juge recherche si le

défaut d'information a effectivement eu pour effet de vicier le consentement du contractant (Civ. 3^e, 19 novembre 2008, pourvoi n° 07-17.880 ; Com., 20 mars 2007, pourvoi n° 06-11.290). Plus précisément, le manquement peut entraîner la nullité de la vente pour erreur, si la méconnaissance de l'information a déterminé le consentement du consommateur. Le motif peut aller jusqu'au dol, si le professionnel a intentionnellement dissimulé les informations pour inciter le consommateur à contracter. En outre, une demande de dommages-intérêts sur le fondement de l'article 1382 du code civil sera recevable si le consommateur justifie d'un préjudice (Civ. 1^{re}, 4 février 1975, Bull. civ. I, n° 43). Tant sur le fondement de la théorie générale du contrat, que sur celui de la vente, la jurisprudence met donc à la charge du vendeur une obligation d'information, d'autant plus exigeante qu'il a la qualité de professionnel. Si l'acquéreur a, de surcroît, la qualité de consommateur, ce devoir d'information trouve également sa source dans l'article L. 111-1 du code de la consommation, lequel précise que « tout professionnel vendeur de biens ou prestataire de services doit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de

Le vendeur professionnel ne doit pas seulement renseigner sur les caractéristiques du produit vendu. Il doit aussi proposer la solution qui sert le mieux les intérêts de l'acheteur.

connaître les caractéristiques essentielles du bien ou du service ». Les décisions en matière automobile sont nombreuses. Pour accomplir correctement ce devoir d'information, le garagiste professionnel doit notamment examiner l'état du véhicule qu'il vend, afin d'informer son client sur l'état réel de celui-ci (CA Toulouse, 7 novembre 2000, Juris-Data n° 2000-135139). Il doit l'informer des réparations importantes qu'il a effectuées (CA Grenoble, 11 juillet 2001, Juris-Data n° 2001-171277), du kilométrage réel parcouru par le véhicule (CA Toulouse, 7 novembre 2000, Juris-Data n° 2000-135139), ou encore des accidents antérieurs dont le professionnel a connaissance (CA Besançon, 20 février 1998, Juris-Data n° 1998-040352; CA Paris, 6 juillet 2001, Juris-Data n° 2001-152435). L'information doit également porter sur les conditions financières du contrat par lequel la propriété du véhicule est transférée (voir à propos d'un contrat de location-vente, CA Paris, 30 mars 2001, Juris-Data n° 2001-146647).

... qui se double d'une obligation de conseil...

Lorsque le vendeur est un professionnel, il ne suffit pas de renseigner le cocontractant sur les caractéristiques du produit vendu, il faut lui proposer la solution qui sert le mieux ses intérêts. En effet, au fil des ans, la jurisprudence a dégagé une obligation particulière d'information à la charge du vendeur professionnel qui contracte avec un acheteur consommateur. Fondée, notamment, sur l'exigence de bonne foi qui doit se retrouver tant dans la formation

L'acheteur est tenu de renseigner le vendeur sur l'usage qu'il envisage de réserver au bien. Le juge pourra tenir compte de son mutisme pour exonérer le vendeur de sa responsabilité.

du contrat que dans son exécution (art. 1134, C. civ.), la jurisprudence tire une règle qui motive la plupart de ses décisions : les informations pouvant avoir une influence sur la conclusion du contrat, sur son exécution ou sur l'utilisation du produit ou du service qui en est l'objet doivent être fournies par le cocontractant qui les connaît à celui qui les ignore, dès lors que cette ignorance est légitime. Le vendeur professionnel doit donc conseiller l'acheteur profane.

... qui implique une obligation de renseignement

Le vendeur doit non seulement énoncer les caractéristiques propres au bien qu'il propose à la vente (s'agissant d'un véhicule, il informera sur ses fonctionnalités, capacités, conditions d'utilisation, qualités, antécédents...), mais il doit mettre en lumière l'opportunité même d'acquérir le bien envisagé en fonction des besoins et des moyens du consommateur. Or, pour bien conseiller un client, il faut se renseigner sur ses besoins spécifiques. Pour l'acquisition d'un véhicule, le vendeur devra, par conséquent, demander au client s'il recherche un véhicule pour circuler régulièrement ou, au contraire, occasionnellement. A-t-il besoin d'un coffre d'une forte contenance ? Sera-t-il amené à tracter une remorque ?

Toutes ces questions permettront au vendeur de s'assurer du souhait réel du client et de l'avertir lorsqu'il estimera que son choix n'est pas cohérent avec l'usage auquel il destine le bien dont l'acquisition est envisagée.

Si la Cour de cassation rappelle avec force cette obligation de renseignement, il ne s'agit pas pour autant d'une nouveauté. « Celui qui a accepté de donner des renseignements a lui-même l'obligation de s'informer pour informer en connaissance de cause » (Civ. 2^e, 19 oct. 1994, n° 92-21.543; Civ. 2^e, 19 juin 1996, n° 94-12.777). L'obligation de conseil implique nécessairement une connaissance précise de l'utilisation que l'acheteur entend faire du bien, afin de l'alerter quant à ses inconvénients ou ses dangers, voire de le dissuader de l'acquiescer (Civ. 1^{re}, 4 mai 1994, n° 92-13.377; Com., 18 janvier 2000, n° 97-10.720).

La charge de la preuve incombe au vendeur

L'article L. 111-1 du code de la consommation, modifié par la loi n° 2009-526 du 12 mai 2009 (art. 21), indique qu'en cas de litige, « il appartient au vendeur de prouver qu'il a exécuté cette obligation (d'information) ». Cette précision vient entériner une jurisprudence bien établie qui impose au débiteur d'une obligation de conseil la charge de la preuve qu'il a effectivement délivré les informations

de nature à aider l'acheteur à faire son choix. Et c'est précisément ce que rappelle avec force la Cour de cassation dans sa décision du 28 octobre 2010, parfaitement transposable à la vente automobile : « Il incombe au vendeur professionnel de prouver qu'il s'est acquitté de l'obligation de conseil lui imposant de se renseigner sur les besoins de l'acheteur afin d'être en mesure de l'informer quant à l'adéquation de la chose proposée à l'utilisation qui en est prévue ».

Malgré une formulation très générale, il ne s'agit que d'un rappel de la position traditionnelle de la Cour de cassation en ce domaine (Civ. 1^{re}, 15 mai 2002, Contrats, conc. consom. 2002, comm. 135, observation L. Leveneur; Civ. 1^{re}, 25 février 1997, n° 94-19.685, Bull. civ. I, n° 75, Contrats, conc., consom. 1997, comm. n° 76, note L. Leveneur, Defrénois 1997, art. 36591, note J.-L. Aubert, RTD civ. 1997, p. 924, obs. J. Mestre).

L'acheteur doit renseigner sur l'utilisation envisagée

Si le vendeur doit informer et conseiller l'acheteur, ce dernier est également tenu, en principe, et quelle que soit sa compétence, de renseigner le vendeur sur l'usage qu'il envisage de réserver au bien en cause, en particulier lorsque cet usage est inhabituel (P. Jourdain, « Le devoir de se renseigner », D. 1983, chron., p. 139). Par exemple, si l'acheteur d'un véhicule sportif se présente comme un amateur de vitesse, il ne peut pas prétendre ensuite ignorer que l'utilisation d'un véhicule de ce type est soumise à des contraintes plus lour- ■■■

des que celles d'un véhicule de tourisme, et ne peut donc pas reprocher au professionnel un manquement à son devoir de conseil (Civ. 1^{re}, 20 novembre 2001, pourvoi n° 99-16.091). Le juge pourra donc tenir compte de l'éventuel mutisme de l'acheteur quant à la spécificité de ses attentes pour limiter ou exonérer le vendeur de toute responsabilité. C'était là toute l'argumentation du vendeur devant la cour d'appel de Nîmes. Toutefois, au regard de la position claire réaffirmée par la

Cour de cassation, il convient de limiter la portée de cette limitation ou exclusion de responsabilité du vendeur aux seuls cas où, bien qu'interrogé par le vendeur (qui aura conservé la preuve de ce questionnement), l'acheteur n'aura pas cru bon lui donner les explications nécessaires quant à l'utilisation réellement envisagée du bien acheté. En conclusion, la première chambre civile de la Cour de cassation considère que le renversement de la charge de la

preuve opéré par les juges du fond est contraire aux articles 1315 et 1147 du code civil. Le vendeur professionnel doit prouver en premier lieu qu'il s'est parfaitement acquitté de son obligation de conseil. S'agissant d'une obligation de moyens renforcée, on ne saurait trop encourager les vendeurs de véhicules à être particulièrement vigilants lors de la conclusion d'une vente et de se préconstituer les preuves précitées, notamment par voie de formulaires à faire remplir à

leurs clients. Ainsi, idéalement, il conviendrait de soumettre un rapide questionnaire écrit aux clients potentiels : « Le véhicule dont vous envisagez l'achat transportera une famille de 2, 3, 4... personnes », « il sera utilisé tous les jours, occasionnellement, uniquement pour les vacances », « la priorité pour vous est d'avoir un véhicule qui consomme peu, dispose d'un grand coffre, équipé de série... » La sécurisation des relations contractuelles risque d'en passer par là. ■

La décision

Civ. 1^{re}, 28 octobre 2010, n° 09-16.913

Sur le moyen unique, pris en sa seconde branche :

Vu les articles 1147 et 1315 du code civil ;
Attendu que M. et M^{me} X. ont acheté à la société Ateliers de la terre cuite (la société ATC) divers lots de carrelage ; qu'ayant constaté la désagrégation des carreaux qui avaient été posés autour de leur piscine, ils en ont informé la société ATC, qui a procédé à un remplacement partiel du carrelage ; que le phénomène persistant, les époux X. ont obtenu la désignation d'un expert, dont le rapport a fait apparaître que les désordres étaient liés à l'incompatibilité entre la terre cuite et le traitement de l'eau de la piscine effectué selon le procédé de l'électrolyse au sel, puis, afin d'être indemnisés, ils ont assigné le vendeur, qui a attiré en la cause son assureur, la société Generali assurances ;
Attendu que pour rejeter la demande fondée sur l'article 1147 du code civil, la cour d'appel a énoncé que s'il appartient au vendeur professionnel de fournir

à son client toutes les informations utiles et de le conseiller sur le choix approprié en fonction de l'usage auquel le produit est destiné, en s'informant, si nécessaire, des besoins de son client, il appartient également à ce dernier d'informer son vendeur de l'emploi qui sera fait de la marchandise commandée, puis a retenu qu'il n'était pas établi que le vendeur eût été informé par les époux X. de l'utilisation spécifique, s'agissant du pourtour d'une piscine, qu'ils voulaient faire du carrelage acquis en 2003, de même type que celui dont ils avaient fait précédemment l'acquisition ;
Qu'en statuant ainsi, alors qu'il incombe au vendeur professionnel de prouver qu'il s'est acquitté de l'obligation de conseil lui imposant de se renseigner sur les besoins de l'acheteur afin d'être en mesure de l'informer quant à l'adéquation de la chose proposée à l'utilisation qui en est prévue, la cour d'appel a violé les textes susvisés ;

PAR CES MOTIFS, et sans qu'il y ait lieu de statuer sur la première branche :

CASSE ET ANNULE, dans toutes ses dispositions, l'arrêt rendu le 17 mars 2009, entre les parties, par la cour d'appel de Nîmes ; remet, en conséquence, la cause et les parties dans l'état où elles se trouvaient avant ledit arrêt et, pour être fait droit, les renvoie devant la cour d'appel de Toulouse ;
Condamne la société ATC et la société Generali assurances aux dépens ;
Vu l'article 700 du code de procédure civile, condamne la société ATC et la société Generali assurances IARD ensemble à payer aux époux X. la somme totale de 2 500 euros, rejette la demande de la société Generali assurances IARD ;
Dit que sur les diligences du procureur général près la Cour de cassation, le présent arrêt sera transmis pour être transcrit en marge ou à la suite de l'arrêt cassé ;
Ainsi fait et jugé par la Cour de cassation, première chambre civile, et prononcé par le président en son audience publique du vingt-huit octobre deux mille dix.