



VICES CACHES :

QUELS MOYENS DE DEFENSE POUR LE VENDEUR PROFESSIONNEL ?

Prolongement de l'obligation de délivrance conforme pesant sur le vendeur professionnel, la garantie légale des vices cachés – à l'origine d'un contentieux abondant – oblige ce dernier à supporter les conséquences d'un défaut affectant intrinsèquement un bien meuble ou immeuble ayant fait l'objet d'une cession.

Cette note a pour ambition de présenter aux professionnels les moyens dont ils disposent pour assurer avantageusement leur défense dans des contentieux de ce type, tant au fond en s'appuyant sur les conditions prévues par les textes pour caractériser un vice caché qu'au plan procédural (administration de la preuve et contrôle du déroulement de la mission de l'expert).

•
MAUBERT

1. Pierre angulaire de ce régime, l'article 1641 du Code civil prévoit que « *le vendeur est tenu de la garantie¹ à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus* ».

•
RAYNAUD

Le vice caché, qui s'entend d'un défaut de la chose vendue la rendant impropre à l'usage auquel elle est normalement destinée, se distingue du défaut de conformité, lequel correspond à une différence entre la chose promise et la chose livrée par référence aux spécifications convenues entre les parties.

•
KRAFFT

•
LUTRAN

2. Si le domaine d'application de la garantie des vices cachés a longtemps été circonscrit à des contentieux bien spécifiques (ventes d'animaux et produits agricoles notamment), la diffusion massive de biens de consommation toujours plus complexes techniquement, allant de pair avec une volonté de protection renforcée des consommateurs, a eu pour conséquence d'accroître la menace d'appel en garantie du vendeur professionnel (qualité à entendre largement puisque s'appliquant au fabricant, concessionnaire et, plus généralement, à tout intermédiaire impliqué dans la commercialisation d'un bien).

•
FAYON-BOULAY

¹ La garantie constitue ici « *l'obligation mise à la charge d'un contractant destinée à assurer la jouissance paisible de fait ou de droit de la chose remise à l'autre partie alors même que le trouble ne réside pas de son fait (...)* » (Lexique des termes juridiques, Dalloz).

3. En pratique, quatre conditions doivent être réunies pour que le vendeur soit tenu à garantie sur le fondement des articles 1641 et suivants du Code civil, à savoir : (i) la chose vendue doit être affectée d'un défaut (ii) la rendant impropre à l'usage auquel elle est destinée², (iii) le vice devant être non seulement indécélable pour l'acheteur au moment de la vente (iv) mais également antérieur ou concomitant à celle-ci.

Ces conditions, pour objectives qu'elles soient, vont s'appliquer différemment au plan judiciaire selon la qualité des parties en cause, qui va conditionner la portée effective de la garantie. Le juge va en effet apprécier le niveau de compétence attendu de l'acheteur, lequel est fonction de sa qualification professionnelle. Ainsi, un vendeur professionnel sera l'objet d'une sévérité accrue face à un acheteur profane, si bien que sa bonne foi (comprise ici comme l'absence de connaissance du vice) sera indifférente : il sera non seulement tenu de rembourser l'acheteur mais devra aussi lui verser des dommages et intérêts.

4. Plus généralement, on assiste aujourd'hui à un durcissement du régime vis-à-vis du professionnel, lequel ne pourra, par exemple, prétendre à une indemnité de dépréciation du bien qui lui sera restitué par l'acheteur à l'issue d'une action rédhibitoire³ ce, quand bien même il en aurait fait un usage prolongé. Cette position jurisprudentielle est lourde d'enjeux financiers pour les professionnels puisque le vendeur, dans l'hypothèse d'un défaut affectant de manière récurrente une série de biens vendus par lui, devra rembourser les acheteurs au prix de vente initial sans tenir compte de la perte de valeur de ces biens.

A noter également que les juges ont adopté une approche de plus en plus extensive de la notion de vice caché en élargissant son impact, lequel ne concerne plus seulement l'usage que l'on peut, ou non, faire du bien, mais également son impact sur le prix de revente (ont par exemple été qualifiées de vice caché des réparations effectuées sur un véhicule ayant eu pour conséquence d'en diminuer la valeur aux yeux de futurs acquéreurs⁴).

5. Une telle approche, qui s'inscrit dans une logique de protection renforcée du consommateur face aux industriels (dont témoigne l'introduction récente des actions dites de groupe en droit français), fait donc peser une contrainte certaine sur le professionnel.

² Usage ayant déterminé le consentement de l'acquéreur au moment de l'achat, qu'il s'agisse de l'acte d'achat en lui-même ou du prix payé.

³ L'action rédhibitoire se définit comme « l'action en justice par laquelle l'acheteur demande la résolution de la vente en raison des vices cachés de la chose » (Lexique des termes juridiques Dalloz). Cette action, qui n'est ouverte à l'acquéreur que pour les vices d'une certaine gravité empêchant un usage normal du bien, se distingue de l'action estimatoire, à savoir « l'action en diminution du prix (moyennant une évaluation) exercée par l'acquéreur d'une chose affectée d'un vice » (Vocabulaire juridique, par Gérard Cornu, PUF).

⁴ Cass. 1ère civ., 11 déc. 2013 n°12-23372. Selon la Cour de cassation, « la restriction à la possibilité de revendre le véhicule constituait un défaut caché qui en affectait l'usage ».

Il lui appartient de se prémunir face à la survenance d'un éventuel contentieux en ce domaine et, partant, de maîtriser les outils à sa disposition pour éviter, autant que faire se peut, de voir sa responsabilité engagée⁵ sur le fondement de la garantie légale des vices cachés. Pour ce faire, il ira puiser dans les ressources juridiques (existence et antériorité du vice allégué, caractère décelable de celui-ci, impact sur le fonctionnement du bien) et procédurales (s'agissant notamment du bon déroulement de la procédure d'expertise, très fréquente en matière de vices cachés) à sa disposition.

I. Les moyens de fond à la disposition du professionnel pour faire échouer une action fondée sur la garantie légale des vices cachés : existence et antériorité du vice, caractère décelable, impact sur le fonctionnement du bien

6. Comme rappelé plus haut, le Code civil impose au demandeur à l'action⁶ de démontrer que les conditions prévues pour la reconnaissance d'un vice caché sont réunies, point qui devra bien évidemment retenir toute l'attention du vendeur professionnel. Cela est d'autant plus important que l'existence d'un vice caché ne se présume pas et doit être prouvée par l'acheteur, sur qui pèse donc la charge de la preuve.

A ce titre, il importe de souligner que les juges du fond ne peuvent retenir l'existence d'un vice sans préciser en quoi celui-ci consiste exactement, ni si la cause des défaillances demeure inconnue. Il a ainsi été jugé, s'agissant d'un véhicule automobile, que « *le seul fait de la panne du véhicule ne dispense pas l'acheteur, demandeur à l'action, de rapporter la preuve du vice allégué* »⁷.

De même, le défaut, pour être constitutif d'un vice caché, doit se rapporter intrinsèquement au bien défectueux et ne pas résulter d'une cause étrangère ou encore d'une mauvaise utilisation du bien par l'acheteur ou un tiers.

7. Par-delà l'existence du vice, l'acheteur devra démontrer que celui-ci est antérieur à la vente. S'il appartient à l'acquéreur de rapporter la preuve de cette antériorité, les juges du fond ont tout le loisir, dans l'hypothèse où l'apport d'une telle preuve s'avérerait trop complexe, d'apprécier – à partir de présomptions de fait – si l'origine du vice était, ou non, antérieure à la vente, notamment pour déterminer s'il s'agit d'un défaut de conception.

A noter, et ce point est important, que dans leur exercice d'appréciation, les juges se situent au moment de la naissance du vice et non de sa manifestation, si bien qu'un vice « en germe » au moment du transfert de propriété (ou antérieurement à celui-ci) pourra être reconnu. Inversement, le vendeur sera mis hors de cause dans l'hypothèse où il s'avérerait impossible de déterminer si le vice était antérieur, ou non, à la vente.

⁵ Etant précisé que dans l'hypothèse de l'engagement de la responsabilité du vendeur, il sera possible – et cela est fréquent – de discuter des postes de préjudice allégués par le demandeur à l'action en vue de leur diminution, voire de leur suppression pure et simple par le juge du fond.

⁶ Lequel devra agir dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice, laquelle peut se faire par tout moyen, et notamment par le biais d'un rapport d'expertise amiable – séquence préalable classique à une procédure contentieuse qu'il appartient au vendeur de ne pas négliger (cf. point 12).

⁷ Cass. 1^{ère} Civ., 20 février 1996, n°94-12.745.

Dans un tel contexte, le vendeur aura tout intérêt, si cela est possible, d'insister sur le fait que le bien critiqué a pu fonctionner dans des conditions satisfaisantes pendant une longue durée en vue de faire pression sur l'autre partie et renforcer les exigences probatoires des juges à son endroit.

Par ailleurs, le professionnel devra faire preuve d'une grande prudence dans l'hypothèse où le défaut de conception serait connu du public, qui aurait pu en être informé en se rendant sur des fora de discussion dédiés et/ou en ayant pu se procurer des notes techniques (notes de rappel par exemple) qui auraient pu être diffusées à des tiers de façon indélicate.

8. Le vendeur pourra en outre arguer que le vice allégué n'est autre que le résultat de l'usure normale de la pièce incriminée. Il en est ainsi, par exemple, de l'utilisation prolongée d'un véhicule automobile et il a été jugé que la distance parcourue contribue à son usure, en particulier lorsqu'il s'agit d'un véhicule d'occasion dont le compteur affiche déjà un kilométrage élevé et que la panne survient après une utilisation par l'acheteur pour de longs trajets.

9. La condition tenant au caractère indécélable du vice au moment de la vente, prévue par l'article 1642 du Code civil⁸, peut sembler redondante avec celle de son antériorité mais a des conséquences importantes en pratique, dans la mesure où une présomption irréfragable de connaissance du vice pèse sur le vendeur professionnel, même si celui-ci était indécélable.

Cette conséquence doit être examinée à la lumière des dispositions de l'article 1645 du Code, prévoyant que « *si le vendeur connaissait les vices de la chose, il est tenu, outre la restitution du prix qu'il en a reçu, de tous les dommages et intérêts envers l'acheteur* ». Il appartiendra néanmoins à l'acquéreur d'apporter la preuve d'un lien de causalité entre le vice caché et le dommage invoqué.

Il en résulte que le vendeur ne pourra s'abriter efficacement derrière une éventuelle clause limitative ou exclusive de garantie en matière de vice caché. Si l'insertion d'une telle clause dans les contrats de vente est susceptible d'avoir un effet dissuasif sur un acquéreur peu porté sur la procédure, celle-ci sera écartée dans l'hypothèse d'une action judiciaire du fait de la présomption irréfragable de mauvaise foi du vendeur professionnel, présomption qui ne joue toutefois pas si l'acquéreur est un professionnel de la même spécialité que le vendeur.

Comme précisé plus haut, le vendeur ne sera tenu que des défauts qui n'étaient pas apparents au moment de la vente – l'acquéreur ayant ici la charge de la preuve – et nul ne sera surpris d'apprendre que les juges font preuve d'indulgence vis-à-vis de l'acheteur profane. Celui-ci n'est généralement tenu qu'à des « *vérifications auxquelles procéderait tout homme de diligence moyenne*⁹ » et non d'avoir recours aux services d'un homme de l'art pour se convaincre de l'absence de vice, étant précisé que l'acheteur doit toutefois procéder à des vérifications élémentaires.

A l'inverse, et tout aussi logiquement, le juge sera plus regardant des précautions qui ont été prises, ou non, par l'acheteur professionnel, et sa capacité à déceler le vice par lui-même en fonction de son domaine de spécialité.

⁸ Aux termes de l'article 1642 du Code civil, « *le vendeur n'est pas tenu des vices apparents et dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même* ».

⁹ Répertoire de droit civil Dalloz – Vente – Olivier Barret (§560).

10. A noter enfin que la garantie légale des vices cachés ne trouvera pas à s'appliquer dans l'hypothèse où le vendeur parviendrait à démontrer que l'acheteur a été informé de l'existence du défaut avant son acquisition, à condition que le vice ait été connu dans son étendue exacte.

II. L'expertise : aspects probatoires et contrôle du déroulement de la mission de l'expert

11. En matière de vice caché, les questions probatoires jouent un rôle fondamental dans la mesure où l'apport de la preuve de celui-ci va entraîner de nombreuses conséquences en termes indemnitaires. Comme le précise en effet la jurisprudence, « *c'est à l'acquéreur exerçant l'action en garantie des vices cachés qu'il appartient de rapporter la preuve de l'existence et de la cause des vices qu'il allègue, en sollicitant au besoin une mesure d'expertise* »¹⁰.

De fait, les procédures intentées sur le fondement de la garantie légale des vices cachés sont le plus souvent assorties d'expertises, soit hors de tout cadre judiciaire (expertise amiable), soit en prévision d'une instance au fond par la demande de désignation d'un expert judiciaire par la voie du référé expertise fondé sur l'article 145 du Code de procédure civile¹¹. On précisera que le juge du fond aura le loisir de nommer un expert s'il l'estime nécessaire, soit d'office, soit à la demande de l'une ou l'autre des parties.

12. En pratique, l'acquéreur en présence d'un défaut affectant son bien sera souvent amené à solliciter un expert amiable afin de déterminer l'origine de celui-ci et disposer ensuite, le cas échéant, d'arguments à opposer au vendeur afin d'obtenir un dédommagement de sa part. Cette situation ne va pas sans poser un certain nombre de difficultés, s'agissant notamment de la qualité des travaux de l'expert amiable et son impartialité dans la conduite de ceux-ci. Cela se comprend aisément dès lors que l'expert est fréquemment mandaté par l'assureur de l'acheteur, dont le but premier sera d'échapper à une éventuelle prise en charge du dommage (et de ses conséquences éventuelles) en réunissant la maximum d'éléments à l'encontre du vendeur.

Bien que les juges ne soient pas tenus par les conclusions de l'expert amiable – « *une expertise amiable ne pouvant (...) constituer la seule preuve sur laquelle se fonde le jugement*¹² », la Cour de cassation ayant posé pour principe que « *le juge ne peut se fonder exclusivement sur une expertise réalisée à la demande de l'une des parties*¹³ » – il n'en demeure pas moins que le rapport d'expertise amiable constitue un moyen de preuve de première importance, contribuant à créer un climat procédural défavorable au vendeur qui subira le plus souvent les conclusions de l'expert.

¹⁰ Cass. 1^{ère} Civ. 12 juillet 2007, n°05-10.435.

¹¹ Aux termes duquel : « *s'il existe un motif légitime de conserver ou d'établir avant tout procès la preuve de faits dont pourrait dépendre la solution d'un litige, les mesures d'instruction légalement admissibles peuvent être ordonnées à la demande de tout intéressé, sur requête ou en référé* ».

¹² Procédures n°4, Avril 2013, alerte 31.

¹³ Cass. Ch. Mixte, 28 sept. 2012, n°11-18.710.

Cette séquence du dossier est donc essentielle et ne doit pas être négligée par le vendeur, qui a tout intérêt à assister aux réunions d'expertise pour faire valoir ses arguments plutôt que de rester passif et attendre le déclenchement de la phase judiciaire, dans laquelle il se trouvera, dans un premier temps à tout le moins, en situation de faiblesse pour se défendre. Cela se comprend d'autant mieux qu'un défaut de partialité de l'expert amiable ne peut, du fait de la qualité de son mandant, jamais être exclu.

13. Contrairement à l'expertise amiable, l'expertise judiciaire – objet des articles 232 à 284-1 du Code de procédure civile – est strictement encadrée, de façon à permettre que cette dernière, dont le bon déroulement s'effectue sous le contrôle du juge ayant nommé l'expert, s'exécute conformément aux principes cardinaux que sont notamment le respect du contradictoire, la compétence technique de l'expert, son objectivité et son impartialité.

Et l'article 238 du Code de procédure civile de préciser que « *le technicien doit donner son avis sur les points pour l'examen desquels il a été commis. Il ne peut répondre à d'autres questions, sauf accord écrit des parties. Il ne doit jamais porter d'appréciations d'ordre juridique* ».

14. Dès lors que la nomination d'un expert judiciaire se profile, il appartient au vendeur partie à une procédure de veiller, respectivement, (i) à la délimitation précise du périmètre de la mission de l'expert¹⁴ et (ii) au bon déroulement de celle-ci, conformément aux principes précités et en s'assurant que l'expert ne dépassera pas le cadre de sa mission tel que fixé par le juge.

15. Même si « *le juge n'est pas lié par les constatations ou les conclusions du technicien* » (article 246), il sera cependant enclin à suivre ses conclusions, de sorte que la phase de l'expertise judiciaire constitue une étape fondamentale pour le vendeur dans le déroulement de la procédure. Le vendeur devra donc suivre celle-ci avec toute l'attention requise, tant au plan juridique (avec l'aide de son conseil) que technique en affectant l'un de ses techniciens au suivi de l'expertise. Il s'agit en effet d'être en mesure d'apporter les éclairages requis lors des réunions mais également dans la perspective du dépôt du rapport au moyen d'observations écrites (appelées « *dires* ») pertinentes.

¹⁴

Pour un exemple de la délimitation de la mission d'un expert dont la nomination est demandée au juge :

« (i) Convoquer les parties et, dans le respect du contradictoire, les entendre et se faire remettre tous les documents et pièces utiles à l'accomplissement de sa mission, et notamment tout document relatif à l'entretien, les réparations du véhicule, ses conditions d'utilisation, ses éventuels sinistres et la pose de tout accessoire ; (ii) Dresser l'historique du véhicule depuis sa date de première mise en circulation ; (iii) Décrire les conditions d'utilisation et d'entretien du véhicule ; (iv) Procéder à l'examen du véhicule ; (v) Recenser les différentes interventions effectuées sur le véhicule et préciser, dans la mesure du possible, si elles ont été réalisées conformément aux règles de l'art ; (vi) Rechercher les éventuelles anomalies affectant le véhicule ; (vii) Les décrire, en indiquant leur nature, leur importance, leur date d'apparition et leur origine ; (viii) Décrire, le cas échéant, les réparations nécessaires pour remédier aux désordres ; (ix) Répondre aux dires que les parties seront invitées à adresser à l'Expert en réponse aux pré-conclusions que celui-ci leur aura adressées ; (x) Prendre l'éventuelle initiative de recueillir l'avis d'un autre technicien, mais uniquement d'une spécialité distincte de la sienne ; (xi) Dire et juger que l'expert devra déposer un pré-rapport et laisser aux parties un délai d'un mois pour formuler leurs observations auxquelles il devra répondre ».

Il convient ainsi d'être particulièrement attentif aux conclusions que l'expert judiciaire sera amené à prendre, celui-ci devant en effet se prononcer non seulement sur l'existence d'un éventuel vice caché, mais également sur ses conséquences – notamment financières¹⁵ – dans l'hypothèse où celui-ci serait, selon lui, avéré.

16. Le vendeur aura néanmoins la possibilité de rappeler l'expert à l'ordre, le cas échéant en saisissant le juge chargé du contrôle de l'expertise au moyen d'un incident dans l'hypothèse où il serait, par exemple, allé au-delà (ou, le cas échéant, en-deçà) de sa mission telle que fixée judiciairement et/ou qu'il aurait émis des appréciations juridiques malgré la prohibition du Code de procédure civile.

Cela est d'autant plus important que le vendeur aura peu de chance d'être entendu par le juge du fond dès lors qu'il s'agira de critiquer les conclusions de l'expertise ou encore les conditions dans lesquelles le rapport a été réalisé.

* *
*

17. Bien que le droit offre au vendeur professionnel de nombreuses possibilités pour se défendre dans le cadre d'une procédure intentée à son encontre sur le fondement de la garantie légale des vices cachés, le climat actuel – largement favorable aux consommateurs, avec pour conséquence que les juges n'hésitent pas à statuer en équité au détriment de la rigueur juridique – renforce le caractère aléatoire inhérent à toute procédure judiciaire.

Outre la dimension contentieuse – qu'il convient d'appréhender très en amont pour s'assurer, autant que faire se peut, de disposer le moment venu d'arguments solides à développer devant le juge – l'approche transactionnelle¹⁶ doit également être sérieusement envisagée lorsque cela est possible de façon à garder la maîtrise du dossier et éviter que celui-ci tombe entre les mains d'un tiers (expert amiable ou judiciaire, magistrat), mais également pour préserver la relation avec le client.

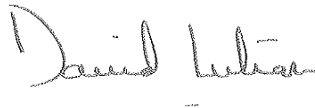
18. A cette fin, il reviendra aux responsables de l'entreprise (juridiques, commerciaux, techniques...) et à leur avocat de joindre leurs compétences pour évaluer les chances de succès d'un dossier en vue d'aboutir à une solution optimale.

¹⁵ L'expert pourra ainsi estimer le coût de remise en état du bien lorsque celle-ci est possible ou encore la part du prix qui devra être restituée à l'acheteur qui souhaiterait conserver l'usage de son bien dans le cadre d'une action estimatoire.

¹⁶ Pourparlers transactionnels qui pourront aboutir à indemniser le client dans des proportions raisonnables et/ou à une remise en état du bien. A noter qu'une telle remise en état permet de faire échec à une éventuelle action future sur le fondement de la garantie légale des vices cachés dès lors que « l'acheteur d'une chose comportant un vice caché qui accepte que le vendeur procède à la remise en état de ce bien ne peut plus invoquer l'action en garantie dès lors que le vice originaire a disparu », avec cette circonstance que ledit acheteur « peut solliciter l'indemnisation du préjudice éventuellement subi du fait de ce vice » (Cass. Com, 1^{er} février 2011, pourvoi n°10-11269).

Une telle solution – qu'elle soit judiciaire ou amiable (le recours à la médiation étant une option à ne pas négliger) – permettra de préserver au mieux les intérêts de l'entreprise, tant en termes financiers que d'image et de réputation sur le marché¹⁷, tout en veillant à préserver ses relations avec ses partenaires (concessionnaires par exemple), notamment lorsque ceux-ci ont pu concourir à la survenance du dommage.

Paris, avril 2015



David Lutran

Avocat associé

david.lutran@rivedroit.com

¹⁷ Etant remarqué que les demandeurs à l'action se prévalent très fréquemment des discussions qui ont pu avoir lieu sur Internet (réseaux sociaux, fora...) pour asseoir leurs arguments. Il pourrait donc être judicieux de mettre en place une politique de veille en la matière, voire une stratégie de défense de l'e-réputation de l'entreprise.