

Règles applicables en matière de garanties entre professionnels ?

Le droit français connaît deux garanties légales d'ordre public, la garantie des vices cachés et la garantie de conformité, ainsi qu'une garantie purement conventionnelle, la garantie commerciale.

Si la garantie de conformité ne bénéficie qu'aux consommateurs, **la garantie légale des vices cachés, en revanche, bénéficie indifféremment aux consommateurs et aux professionnels.**

Quant à la garantie commerciale, les parties sont libres d'en choisir le champ d'application.

Concernant la garantie des vices cachés,

l'article 1641 du Code civil dispose que le vendeur est tenu de la garantie 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.

Il s'agit d'une garantie légale et d'ordre public, à laquelle est tenu tout vendeur, professionnel ou non. Cette garantie est donc implicite et n'a pas à être rappelée dans les documents accompagnant les produits vendus, sauf dans le cas où une garantie commerciale est proposée en plus.

La mise en œuvre de cette garantie nécessite toutefois la réunion de plusieurs éléments :

- le défaut doit préexister à la vente;
- il doit être caché, ce qui exclut "les défauts apparents et dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même" (art. 1642. C. civ.);
- il doit rendre la chose impropre à l'usage auquel on la destine, ou diminuer cet usage dans de telles proportions que le client n'aurait pas acheté le produit ou n'aurait pas accepté d'en payer un tel prix s'il en avait connu l'existence.

La charge de la preuve de ces éléments pèse sur l'acheteur.

Or, cette preuve est souvent difficile à établir et nécessite fréquemment le recours à une expertise technique, d'où l'intérêt pour les clients des garanties commerciales qui leurs sont couramment proposées, qui les dispensent d'avoir à prouver l'existence d'un vice caché.

Aux termes de l'article 1644 du Code civil, en cas de mise en œuvre de la garantie des vices cachés, l'acheteur a le choix de rendre la chose et de se faire restituer le prix, ou de garder la chose et de se faire rendre une partie du prix.

En outre, aux termes de l'article 1645 du même code, 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.

L'acheteur est donc en droit de réclamer des dommages et intérêts au vendeur si celui-ci, de mauvaise foi, connaissait l'existence du vice, étant précisé que le vendeur professionnel est toujours présumé de mauvaise foi (ex. : Cass. Civ. 1ère, 19 janvier 1965, D. 1965.389; Com. 27 novembre 1991, Bull. civ. IV, n° 367; 16 avril 1996, Bull. civ. I, n° 188; Civ. 2ème, 30 mars 2000, Bull. civ. II, n° 57).

L'acquéreur dispose d'un délai de 5 ans pour découvrir un éventuel vice caché. Au-delà de ce délai, en effet, l'action en garantie serait prescrite en application de l'article 2224 du Code civil.

En application de l'article 1648 du Code civil, une fois le vice découvert, l'action en garantie des vices cachés doit encore être mise en œuvre dans le délai de 2 ans à compter de cette découverte.

En théorie, une action en garantie des vices cachés pourrait donc être engagée très longtemps après la vente (jusqu' à près de 7 ans). En pratique néanmoins, plus le temps écoulé depuis la vente est important, plus les risques sont faibles : d'une part la preuve sera difficile à rapporter, d'autre part il sera difficile, s'il l'a utilisé pendant une longue période, de soutenir que l'acheteur n'a pas pu faire usage du bien ou n'en a pas obtenu ce qu'il était en droit d'en attendre.

Entre professionnels, il est possible de limiter, voire d'écarter la garantie des vices cachés.

De telles clauses ne sont toutefois opposables à l'acheteur qu'aux conditions suivantes :

- L'acheteur doit être un professionnel **de même spécialité** que le vendeur.
- Ces clauses ne sont efficaces que pour les vices cachés envisagés au contrat; pour les autres, le vendeur doit la garantie légale (Cass. com. 30 mai 1967, GP 1967.2.79). Une exclusion générale de garantie pour tous les vices dont la chose peut être atteinte est toutefois valable (Cass. civ. 12 novembre 1975, GP 1976.1 pan. 24).
- La vente ne doit pas être aléatoire.

Enfin, si les délais peuvent être aménagés entre professionnels de même spécialité, il conviendra néanmoins de respecter les dispositions de l'article 2254 du Code civil, qui interdisent de réduire les délais de prescription à moins d'un an ni de les étendre à plus de 10 ans.

Outre la garantie légale susvisée, le client, qu'il soit professionnel ou consommateur, peut se voir proposer, à titre gratuit ou moyennant un supplément de prix, **une garantie contractuelle**, dite commerciale. Il s'agit nécessairement d'une garantie supplémentaire.

Il s'agit cette fois pour le vendeur d'une simple faculté; il n'a aucune obligation légale de proposer une garantie commerciale.

S'agissant d'une garantie conventionnelle, l'étendue (ex. : remboursement, échange, réparation, pièces et main d'œuvre ou seulement pièces...), les éventuelles exclusions, la durée, l'étendue territoriale, les modalités de mise en œuvre de la garantie et sa transmissibilité en cas de changement de propriétaire du bien sont librement définis par le vendeur, et éventuellement négociés avec l'acheteur, avant la vente.

L'intérêt d'une telle garantie pour l'acheteur est généralement d'être dispensé de toute preuve quant à l'origine du défaut pendant la période contractuelle. Il n'aura pas à identifier le vice ou le défaut, ni à démontrer qu'il était caché ni qu'il préexistait à la vente. Il aura généralement juste à justifier de la date d'achat du bien.

Lorsque le client est un professionnel, sous réserve de dispositions propres à tel ou tel type de bien, aucune disposition générale n'encadre les informations que doit fournir le vendeur quant à la garantie commerciale.

En conséquence, il appartient aux parties de prendre les dispositions nécessaires pour établir la preuve de leurs droits et obligations respectifs en ce qui concerne une éventuelle garantie commerciale. Cette garantie peut figurer dans les conditions générales de vente du vendeur, qui, complétées du bon de commande du client, formeront le contrat entre les parties. Elle peut également figurer dans les conditions particulières, ou faire l'objet d'un contrat spécifique. Aucune forme ou mention particulière n'est imposée, et entre commerçants, la preuve peut se faire par tous moyens. L'écrit demeure néanmoins le meilleur moyen d'assurer la preuve nécessaire.