

Obligation de conseil du vendeur professionnel : à lui de prouver qu'il l'a bien remplie !



© 2024 Les Echos Publishing

Le vendeur professionnel est tenu à une obligation d'information et de conseil à l'égard de ses clients. Cette obligation lui impose notamment de se renseigner, avant la vente, sur les besoins de l'acheteur et de l'informer de l'aptitude ou de l'adéquation du bien proposé à l'utilisation qui en est prévue.

Précision : cette obligation d'information et de conseil pèse sur le vendeur lorsque l'acheteur est un profane, c'est-à-dire une personne qui ne dispose pas de la compétence lui permettant de juger par elle-même de la portée exacte des caractéristiques techniques du bien vendu et de son adaptation à l'usage auquel il est destiné. Cette personne peut donc être un particulier, mais aussi, le cas échéant, un professionnel.

En cas de litige, il appartient au vendeur de prouver qu'il a bien rempli son obligation de conseil lors de la vente. Ce principe a été rappelé par les juges dans l'affaire récente suivante. Un hôtel-bar-restaurant situé en bord de mer avait acheté du mobilier, notamment des parasols, pour sa terrasse extérieure. Ce mobilier s'étant rapidement dégradé, l'exploitant de l'hôtel avait agi en justice contre le vendeur

pour obtenir l'annulation de la vente.

La cour d'appel avait rejeté la demande de l'acheteur au motif que le vendeur soutenait l'avoir avisé oralement, lors de la vente, de la nécessité d'entretenir le matériel livré compte tenu de sa future exposition aux embruns. Cette affirmation étant d'ailleurs étayée par un constat d'huissier, établi quelques années après la vente, selon lequel l'exploitant de l'hôtel indiquait qu'il appliquait sur les parasols, toutes les semaines en saison, un produit spécifique ainsi qu'une graisse synthétique afin de les entretenir. En outre, la cour d'appel avait constaté qu'une nouvelle information sur ce point avait été donnée à l'acquéreur, par écrit, par le biais d'une mention figurant sur une facture émise postérieurement à la vente.

La preuve d'une information donnée au moment de la vente

Mais saisie à son tour, la Cour de cassation a censuré la décision de la cour d'appel. Pour elle, il incombe au vendeur professionnel de prouver qu'il s'est acquitté de l'obligation de conseil qui lui impose 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. À ses yeux, les motifs relevés par la cour d'appel n'étaient pas suffisants pour établir que le vendeur avait rempli cette obligation au moment de la vente.

[Cassation commerciale, 16 octobre 2024, n° 23-15992](#)

© 2024 Les Echos Publishing