

# Obligation d'information du vendeur professionnel à l'égard d'un acheteur professionnel



© 2026 Les Echos Publishing

Les vendeurs professionnels sont tenus à une obligation d'information et de conseil à l'égard de leurs clients. Cette obligation leur impose notamment de se renseigner sur les besoins des acheteurs et de les informer sur l'adéquation du bien proposé à l'utilisation qui en est prévue.

**Attention :** en cas de non-respect de son devoir de conseil, le vendeur est susceptible d'être condamné à verser des dommages-intérêts à l'acheteur. Dans certains cas graves, les juges peuvent même annuler la vente.

Cette obligation, qui s'impose à l'égard des consommateurs, doit également être satisfaite lorsque l'acheteur est un professionnel et que la compétence de ce dernier ne lui donne pas les moyens d'apprécier la portée exacte des caractéristiques techniques du bien vendu.

C'est ce que les juges ont rappelé dans l'affaire récente suivante. Un commerçant exploitant une boucherie avait acheté auprès d'un fournisseur des produits pour l'entretien de son laboratoire et de sa chambre froide. À la suite de l'apparition de rouille sur les panneaux et les équipements de son laboratoire, le commerçant avait déclaré son sinistre

auprès de son assureur, lequel avait missionné un expert qui avait conclu à l'incompatibilité entre le produit de nettoyage vendu et le matériel des panneaux et équipements du laboratoire. Le commerçant avait alors agi en justice contre le fournisseur, lui reprochant d'avoir manqué à son obligation d'information et de conseil.

## **L'expérience professionnelle de l'acheteur...**

Dans un premier temps, la cour d'appel saisie du litige avait rejeté la demande du commerçant. Car pour elle, même si ce dernier n'était pas un spécialiste des produits de nettoyage, il n'était pas pour autant un acheteur profane dès lors que les produits qu'il avait achetés étaient destinés au nettoyage d'un laboratoire de boucherie-charcuterie, qu'il avait été auparavant salarié dans une boucherie et qu'il n'ignorait pas l'importance et les caractéristiques des opérations de nettoyage. En outre, il était en mesure, à la seule lecture de la notice apposée sur le bidon des produits de nettoyage, de s'assurer de la compatibilité entre les surfaces à nettoyer et le produit, sans que le vendeur ait été tenu, à son égard, d'une obligation d'information et de conseil sur l'adaptation du produit vendu au nettoyage du laboratoire.

## **... ne suffit pas à établir sa compétence pour apprécier les caractéristiques techniques du produit**

Saisie à son tour, la Cour de cassation a censuré la décision de la cour d'appel. À ses yeux, les éléments invoqués par la cour d'appel ne suffisaient pas à établir l'existence d'une compétence de ce commerçant lui permettant d'apprécier la

portée exacte des caractéristiques techniques des produits de nettoyage, et donc à exclure l'obligation d'information et de conseil du vendeur à son égard. Et cette obligation imposait au vendeur de se renseigner sur les besoins du commerçant pour être en mesure de l'informer de l'inadéquation des produits de nettoyage achetés avec les surfaces à nettoyer.

[Cassation commerciale, 6 mai 2026, n° 25-12541](#)

© 2026 Les Echos Publishing