

Garantie des vices cachés : le vendeur n'a (toujours pas) droit à une indemnité pour l'utilisation ou l'usure de la chose vendue (Civ. 1^{ère}, 19 février 2014 :¹). Ou quand le vice peut devenir une aubaine ! Une personne physique acquiert un véhicule pour un prix de 35.000 € auprès d'un concessionnaire. Cinq ans plus tard, le véhicule tombe en panne. Une expertise établit que cette panne est imputable à un vice caché. L'acquéreur agit en garantie sur le fondement des articles 1641 et suivants du Code civil et réclame, notamment, la restitution du prix payé. Parmi divers arguments, le vendeur (en réalité le fabricant, vendeur initial, mais peu importe ici) fait valoir que le véhicule, après cinq ans d'utilisation, n'a évidemment plus la même valeur qu'au jour de la vente. Il en déduit que le prix à restituer doit être réduit en conséquence. La cour d'appel ne le suit pas. Pourvoi du vendeur, qui invoque l'effet rétroactif de la résolution et, subsidiairement, les principes régissant l'enrichissement sans cause. Le pourvoi est rejeté dans les termes suivants : « *après avoir prononcé la résolution de la vente, c'est à bon droit que la cour d'appel, qui n'avait pas à procéder à une recherche inopérante [nb : sur l'existence d'un enrichissement sans cause], a retenu que le vendeur était tenu de restituer le prix qu'il avait reçu, sans diminution liée à l'utilisation de la chose vendue ou à l'usure en résultant, justifiant ainsi légalement sa décision de ce chef.* »

La solution avait déjà été posée dans le cadre d'une série d'arrêts rendus par la première Chambre civile de la Cour de cassation le 21 mars 2006 (deux arrêts parmi quatre : Bull. n° 171 et 172, v. notre Lettre, juillet 2006) et réaffirmée depuis, non seulement par cette même Chambre (v. not. Civ. 1^{ère}, 30 septembre 2008, Bull. n° 216), mais aussi par son homologue commerciale (Com., 22 mai 2012, Bull. n° 109). Elle n'en est pas moins discutée, ce que l'on comprend aisément au regard du bénéfice *a priori* injuste que l'acquéreur en tire au détriment du vendeur, surtout en présence de choses à obsolescence rapide (voire programmée !). Pourtant, il nous semble qu'elle s'inscrit bien dans le particularisme de la garantie des vices cachés, qui se fait décidément beaucoup entendre actuellement (v., à propos des clauses limitatives de responsabilité : Com., 19 mars 2013, n° 11-26566).

En l'espèce, justement, le vendeur attirait au contraire la Cour sur le terrain de la résolution « classique » et de l'effet rétroactif qui lui est généralement attribué (v., avant les arrêts préc. : Civ. 1^{ère}, 8 mars 2005, Bull. 128). Il est vrai qu'en ce domaine, les restitutions doivent tenir compte de la dépréciation éventuelle de la chose à rendre. C'est d'ailleurs pourquoi le vendeur peut avoir intérêt à contester la qualification de vice caché au profit de la non-conformité. La non-conformité est en effet sanctionnée sur le terrain de la délivrance, où la loi renvoie à la résolution (art. 1610 C. civ.), de sorte que les règles du droit

commun retrouvent application (v. Civ. 1^{ère}, 12 mars 2006, Bull. n° 165). Mais l'action en garantie des vices cachés, ou plus précisément l'action rédhibitoire, ne peut pas être réduite à l'action en résolution du droit commun (v. P. Coëffard, Garantie des vices cachés et « *responsabilité contractuelle de droit commun* », LGDJ 2005, préf. P. Rémy, n° 48 et s.). Son caractère rétroactif est parfois contesté, ce sur quoi la Cour avait d'ailleurs une belle occasion de se prononcer en l'espèce. Surtout, ne serait-ce que parce que la garantie des vices cachés est une garantie, il faut bien que l'acheteur en sorte indemne, à tout le moins lorsqu'aucune faute ne lui est imputable.

En termes plus techniques, la solution pourrait reposer sur les éléments suivants. La garantie donne à l'acheteur le droit de récupérer le prix. Sur ce point, la loi est claire (art. 1644 C. civ.) et n'offre aucun fondement explicite susceptible de justifier une *diminution du prix* à restituer. Néanmoins, cette obligation de rendre l'intégralité du prix n'exclut pas en soi que l'acquéreur, tenu de restituer la chose (v. art. 1644 et 1647 C. civ.), puisse être lui-même condamné à combler par une indemnité le « déficit de restitution » résultant d'une dépréciation de cette chose (v., faisant clairement cette distinction à propos d'un véhicule : Civ. 1^{ère}, 22 novembre 1988, Bull. n° 334). Pourtant, il n'en est pas question non plus (v. les deux arrêts préc. du 21 mars 2006, Bull. n° 171 et 172) et cela s'explique.

D'abord, littéralement, la loi n'impose à l'acquéreur que de « *rendre la chose* » (art. 1614 C. civ.). Ensuite, d'un point de vue économique, cette indemnité amoindrirait le prix restitué, affectant ainsi l'efficacité de la garantie. Enfin, la restitution de la chose n'est qu'une conséquence secondaire de la garantie. La finalité de celle-ci, c'est de garantir l'acheteur contre les vices cachés. De ce strict point de vue, elle se suffit donc de la restitution du prix et ne postule pas que l'acquéreur soit tenu de rendre la chose (cf. cep. l'art. 1647, al. 2, C. civ. – Aubry et Rau en disaient précisément qu'il « *blesse les droits de l'acheteur* » : Cours de Droit civil français, IV, 4^{ème} éd., 1871, note 22, p. 390). S'il doit néanmoins la restituer, c'est parce que le contrat est défectueux, et défectueux parce qu'il faut garantir l'acheteur. En acceptant ce point de vue, ne semblerait-il pas choquant que la finalité d'une institution (garantir l'acheteur contre les vices) puisse être perturbée par ce qui n'est finalement qu'une conséquence secondaire de celle-ci (restituer la chose) ? Dans la résolution « classique », la situation est différente. Il s'agit de défaire et seulement de défaire, étant d'ailleurs précisé que le jeu des restitutions peut là encore être affecté par d'autres mécanismes, comme la responsabilité civile ou la clause pénale. Pour dire les choses peut-être plus simplement, il y a, dans l'action rédhibitoire, une hiérarchie entre la restitution du prix et celle de la chose, qui découle de la spécificité de l'institution.

Quant à l'enrichissement que l'acquéreur tire de la restitution intégrale du prix, il trouve sa cause dans la garantie elle-même.

Une autre question se pose en dernier lieu. Est-il possible d'anticiper la solution en prévoyant contractuellement un mécanisme de réduction du prix restitué, par exemple un coefficient fonction de la durée d'utilisation de la chose ? C'est assez probable. Dès lors que les clauses d'éviction pure et simple de la garantie des vices sont valables dans certains rapports (professionnels de même spécialité ou vendeur profane), un tel aménagement devrait l'être aussi dans ce même périmètre.

Les pourparlers transactionnels n'interrompent pas la prescription (Civ. 1^{ère}, 5 février 2014 :¹⁰). Patience et longueur de temps ne font pas toujours plus que force et rage ! Les clients d'un avocat l'apprennent ici à leurs dépens. Au mois de juin 1991, ils missionnent ce dernier aux fins de réaliser des mesures conservatoires et de recouvrement d'une créance. Postérieurement, ils lui reprochent des négligences ayant compromis, selon eux, le recouvrement de ladite créance. Des discussions s'ensuivent. A la fin novembre 2000, l'assureur de l'avocat les invite, dans une lettre, à « *prendre rendez-vous pour envisager une solution amiable* ». Cette solution ne viendra pas, puisque les clients assignent finalement l'avocat et son assureur, fin novembre ... 2008. En face, on oppose la prescription. Mais la cour d'appel saisie du litige l'écarte, estimant que la lettre précitée vaut reconnaissance expresse du droit à réparation et qu'elle a donc interrompu la prescription en application de l'article 2240 du Code civil. Son arrêt est cassé, pour violation de ce texte : « *des pourparlers transactionnels ne sont pas constitutifs d'une reconnaissance de responsabilité interruptive du délai de prescription* ».

La solution n'est pas nouvelle (v. p. ex. : Civ. 1^{ère}, 13 novembre 1996, Bull. n° 389 ; Civ. 2^{ème}, 5 octobre 1988, Bull. n° 188 ; comp., en matière de vices cachés : J. Huet, J.-Cl. civ., art. 1641 à 1649, fasc. 40, n° 89 et les réf.). Et elle se comprend. D'abord, au regard des termes de la lettre en question. Celui qui accepte d'envisager une solution amiable ne reconnaît pas, de ce seul fait, le bien fondé de la prétention adverse. Il ouvre une négociation, dont le principe même postule qu'il n'est pas, en tout cas pas encore, pleinement d'accord avec cette prétention. Ensuite, au-delà même de ces termes précis, il paraît normal d'exclure par principe, comme le fait l'arrêt, que des pourparlers transactionnels puissent constituer une reconnaissance de responsabilité. Par définition, la transaction suppose que les prétentions respectives des parties soient l'objet d'une contestation (art. 2044 C. civ.). Et si contestation il y a, c'est bien que le droit litigieux n'est pas *de la sorte* reconnu. Ainsi la transaction se distingue-t-elle de l'acte par lequel une partie reconnaît purement et simplement les prétentions de l'autre (A. Bénabent, Droit des contrats spéciaux civils et commerciaux, 10^{ème} éd., n° 1429).

Il a d'ailleurs été jugé qu'une offre de paiement à titre de transaction n'est pas en elle-même constitutive d'une reconnaissance interruptive de prescription (v. Civ. 1^{ère}, 8 juillet 1994, n° 92-21545 ; Civ., 14 mai 1918, DP 1926, I, p. 204 ; rapp. Civ. 1^{ère}, 5 novembre 2009, n° 08-14106). Une conclusion identique s'impose *a fortiori* s'agissant, non pas d'une offre, mais de simple pourparlers transactionnels.

Cela étant, la prudence s'impose, en ce sens que la seule présence d'un processus transactionnel n'exclut pas en elle-même toute reconnaissance interruptive. En particulier, une discussion qui ne porterait que sur le montant de l'obligation, obligation dont le principe même serait ainsi admis, pourrait caractériser une reconnaissance interruptive (v. Civ. 3^{ème}, 29 avril 1986, Bull. n° 54 ; Civ. 3^{ème}, 18 décembre 2012, n° 11-28513). Côté « créancier », ensuite, l'arrêt montre le danger que peut représenter un processus transactionnel. A trop vouloir composer, le conciliant risque de tout perdre par l'effet de la prescription, dont le point de départ, le cours et l'échéance ne sont pas toujours simples à anticiper. C'est notamment pourquoi le Professeur Philippe Malaurie proposait, dans l'Avant-projet Catala, de faire de la négociation de bonne foi une cause de suspension de la prescription (art. 2264). La proposition avait d'ailleurs été relayée par le Rapport d'information sur le régime des prescriptions civiles et pénales, rédigé par les sénateurs Hyest, Portelli et Yung (proposition n° 12), qui a précédé la loi du 17 juin 2008 portant réforme de la prescription en matière civile. Mais le législateur de 2008 n'a pas voulu aller jusque-là. Il a simplement érigé en causes de suspension les accords de médiation ou de conciliation, auxquels est venue s'ajouter, en 2010, la convention de procédure participative (art. 2238 C. civ.). Il faut donc, pour négocier sans crainte de la prescription, recourir à un tiers, ce qui n'est pas forcément dépourvu d'inconvénients. Si les parties veulent en faire l'économie, elles peuvent toujours passer par un accord de suspension. La validité d'un tel accord est en effet reconnue par une jurisprudence dont rien ne permet de penser qu'elle ait été condamnée par la loi de 2008 (Com. 30 mars 2005, Bull. n° 75 ; Civ. 1^{ère}, 13 mars 1968, Bull. n° 98). Mais c'est alors le « débiteur » qui devra prendre garde à ce que cet accord ne renferme pas ... une reconnaissance tacite interrompant la prescription qui a déjà commencé de courir à son bénéfice !