

De la conformité du produit

La problématique de la conformité du produit agroalimentaire doit, comme au plan général, être intégrée aux différentes étapes du contrat (commande, livraison...). Elle se traduit par un soin particulier apporté à la rédaction des différentes pièces écrites accompagnant chaque étape du processus de vente (commande, procès-verbal de livraison, notice d'emballage...).

Les agriculteurs sont particulièrement concernés par cette problématique juridique, dès lors qu'ils sont régulièrement acheteurs (semences, produits phytosanitaires...) ou vendeurs de produits agricoles et agroalimentaires.

La commande

La livraison, par le vendeur, d'un produit non conforme à la commande (ou aux spécifications contractuelles) constitue une inexécution de son obligation de délivrance qui peut entraîner la résolution du contrat. L'acheteur ne peut être tenu d'accepter une chose différente de celle qu'il a commandée.

Le vendeur fautif peut également être tenu de réparer le préjudice (perte de marge, de chiffre d'affaires...) subi par l'acheteur après réception du produit non conforme.

On comprend dès lors tout l'intérêt de détailler le plus précisément possible les caractéristiques du produit vendu dans la commande ou le contrat préalable à la livraison. Cette précaution se révélera essentielle dans le cadre d'un procès en responsabilité, ou encore pour une demande en paiement qui serait contestée.

Cette définition des caractéristiques du produit peut être réalisée de diverses manières :

- la commande doit faire mention de détails techniques à respecter : composition / structure physique ou chimique, finesse de la poudre (en μ), poids des graines (en dose), pureté, forme, couleur, etc.



- la commande peut aussi offrir la possibilité de différences mineures, qui sont alors contractuellement tolérées. En cas de refus de la marchandise, les tribunaux tentent de déterminer, souvent après avoir eu recours à un expert judiciaire, si le produit livré présentait des défauts excédant ceux contractuellement prévus.
- la commande peut faire référence à une norme technique du secteur d'activité, que le vendeur s'engage à respecter (ainsi la norme ATEX pour une commande de systèmes de protection, la norme AFNOR...), ou encore à un process contractualisé (notamment pour l'ensachage).
- la commande peut encore se référer au catalogue de la gamme des produits du vendeur (notamment en matière de semences industrielles) et préciser que le produit sera conforme, en ce qui concerne ses caractéristiques techniques, à celles détaillées dans le catalogue.

A l'inverse, si la commande ne propose aucun détail technique, le vendeur n'est pas tenu à des spécificités techniques particulières. Il peut livrer un produit avec des caractéristiques moyennes, que l'acheteur ne pourra pas refuser. Pour remplir son obligation de délivrance, il suffit alors au vendeur de livrer un produit conforme aux différentes normes légales et réglementaires minimales en vigueur.

Un acheteur insatisfait des caractéristiques du produit vendu pourrait tenter de se référer aux usages du commerce, plus particulièrement du secteur d'activité, pour soutenir que le produit livré n'est pas conforme à de tels usages. Mais la référence aux usages reste toujours d'exception et s'avère, sur le terrain, très malaisée devant les tribunaux. Le juge vérifie, en pratique, la réalité de ces usages ainsi que leur caractère quasi normatif dans le secteur d'activité, ce qui s'avère souvent rare.

On ne saurait donc trop insister sur la définition préalable des caractéristiques techniques du produit, dans la commande, soit directement par énoncé des détails techniques, soit indirectement en faisant référence à des normes ou au catalogue du vendeur.

La livraison

A l'occasion de la livraison, l'acheteur doit pouvoir contrôler la conformité du produit. Le transfert réel de la chose donne ainsi lieu, de manière quasi systématique, à l'établissement d'un procès-verbal de livraison ou de réception constatant la remise.

L'acheteur dispose ainsi de la possibilité, à cet instant, de relever immédiatement l'absence de conformité du produit par rapport à la commande, ou encore de constater l'existence de vices apparents.

En l'absence d'observations au moment de la réception, l'existence d'éventuels vices apparents ne pourra plus permettre par la suite la résolution de la vente ou encore une baisse de prix. Cette règle ancienne, rappelée à l'article 1642 du Code civil, est très fréquemment invoquée en matière commerciale.

Le caractère apparent ou non du vice invoqué (pour obtenir une diminution du prix ou la résolution de la vente) est laissé à l'appréciation du juge.

On constatera que souvent les tribunaux prennent soin de préciser dans leur motivation que l'acheteur est un professionnel, et qu'il ne peut d'autant moins ignorer le vice apparent. Il est donc en général tenu compte de la compétence technique de l'acquéreur, dont l'éventuelle ignorance est inexcusable en droit.

En pratique la réception du produit commandé se révèle donc un moment essentiel. Dans le cadre de ventes entre professionnels du même secteur, elle doit être effectuée par les personnels ayant l'ensemble des compétences techniques nécessaires à la constatation des vices apparents.

Une procédure contractuelle de réception peut être instaurée, avec utilisation d'instruments de mesures spécifiques au secteur d'activité.

La découverte d'un vice caché du produit

Passée la livraison, 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 (article 1641 du Code civil).

Or tout défaut du produit n'est pas nécessairement un vice du produit. La notion de vice caché doit être distinguée de notions voisines. Ainsi, le vice du produit ne se confond pas avec la non-conformité du produit commandé, qui n'est que l'inexécution de l'obligation de délivrance du vendeur.

Le Code civil de 1804, inspiré de la distinction traditionnelle du droit romain, confirme en droit français l'approche « dualiste » des garanties de la vente, séparant la question de la conformité du produit vendu de la question des éventuels vices cachés qu'il pourrait receler.

Cette distinction dans les garanties dues par le vendeur, formulée clairement à l'article 1603 du Code civil, reste encore aujourd'hui d'actualité : « Il [le vendeur] a deux obligations principales, celle de délivrer [un produit conforme] et celle de garantir la chose qu'il vend [contre les vices cachés] ».

Ainsi, la jurisprudence a estimé que constituent un vice caché :

- pour des denrées liquides ou poudres (produits en vrac) : les impuretés de l'huile, ou encore la farine avariée ayant provoqué une intoxication ;
- pour des produits manufacturés : le mauvais usinage de boulons de tête de bielle, le dosage insuffisant de ciment entrant dans la composition de pierres factices, ou encore les séquelles de produits herbicides dans des sacs d'engrais détériorant les récoltes ;
- et encore des semences de fleurs vendues affectées d'une impureté variétale.

Il faut également souligner que le vice n'est pas imputable au vendeur lorsqu'il n'est dû qu'à l'usure normale après un usage prolongé (*Cass. 1^{re} civ., 4 déc. 1973 : Bull. civ. I, n° 337*) ou à l'utilisation contraire du produit à son usage habituel (*Cass. 1^{re} civ., 8 avril 1986 : RTD civ. 1987, p. 557, obs. J. Huet*).

L'appréciation de la notion de vice caché est réalisée au cas par cas par le juge, très souvent après recours à une mesure d'expertise judiciaire.

Fréquemment un procès en réparation résultant de vices cachés débute par l'introduction d'une demande de désignation d'expert judiciaire (par voie de référé expertise), chargé d'établir la présence de vices cachés et de chiffrer les dommages de tous ordres subis par l'acheteur. Le juge chargé d'évaluer l'existence du vice caché s'appuie ensuite de manière quasi systématique sur les conclusions de l'expert.

Le rôle des experts judiciaires est ainsi déterminant dans la résolution des litiges commerciaux relatifs aux vices cachés. Les expertises réalisées par l'acheteur ou le vendeur de manière unilatérale (expertises dites « privées ») peuvent également se révéler utiles dans le cadre du procès.

Enfin, souvent l'acheteur ou le vendeur professionnel qui dispose d'une assurance couvrant ses risques d'exploitation souhaite, en outre, faire réaliser immédiatement après la découverte du vice caché une expertise dite « d'assurance ». Les effets d'une telle expertise peuvent aussi être particulièrement négatifs à l'encontre de la partie à qui on l'oppose. Il est donc conseillé de n'accepter la tenue d'une expertise d'assurance que sous réserve de pouvoir être également conseillé par un autre expert dans le cadre d'une telle mesure expertale.

Reste que l'expertise judiciaire est quelquefois difficile à réaliser lorsqu'un délai important s'est déjà écoulé entre la livraison et la réclamation. Il est donc conseillé d'agir avec la plus grande rapidité possible, la plupart du temps par le biais d'une procédure de référé expertisé.

Le délai d'action a fait l'objet d'une réforme par l'ordonnance du 13 février 2005 qui précise que, pour toutes les ventes conclues après cette date, le délai de l'action en garantie des vices cachés est désormais de deux années à compter de la découverte du vice. Pour les ventes antérieures, l'action en garantie des vices cachés doit, selon les dispositions de l'article 1648 du Code civil, être exercée dans un bref délai après la découverte effective du vice.

Lorsque le vice caché est constaté par le juge, les condamnations, sous forme de dommages et intérêts, doivent réparer aussi bien les dommages causés au produit que ceux causés par le produit lui-même (dommages aux biens, préjudice commercial...) qui sont la plupart du temps beaucoup plus importants.

Bernard MANDEVILLE
Avocat au Barreau de Paris

