

DÉCISION DU MOIS

Cour de cassation : spectaculaire revirement de jurisprudence.

Depuis la loi LME, l'article L. 442-6, III, *in fine* du Code de commerce prévoit que « [I]es litiges relatifs à l'application du présent article sont attribués aux juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret ». Le décret du 11 novembre 2009, pris en application de ce texte et codifié aux articles D. 442-3 et D. 442-4, désigne huit tribunaux spécialisés pour connaître de ces litiges et précise que la cour d'appel compétente pour connaître des décisions rendues par « ces » juridictions est celle de Paris. Ces règles n'ont pas toujours été comprises ou acceptées par les justiciables et les juridictions, ce qui a conduit à des situations procédurales regrettables, à la suite de jugements rendus par des tribunaux incompetents.

En effet, la Cour de cassation estimait que les appels formés contre de tels jugements devaient obligatoirement être portés devant la Cour d'appel de Paris, « seule investie du pouvoir de statuer sur les recours formés contre les décisions rendues dans les litiges relatifs à l'application de l'article L. 442-6 du Code de commerce ». En vertu de cette jurisprudence, la méconnaissance du pouvoir juridictionnel exclusif de la Cour d'appel de Paris était sanctionnée par une fin de non-recevoir, que le juge devait relever d'office (Cass. com., 31 mars 2015, LawLex20150000433JBJ) et qui entraînait l'irrecevabilité de l'appel formé devant une autre cour (Cass. com., 24 sept. 2013, LawLex201300001420JBJ).

Toutefois, contrairement à l'exception d'incompétence qui impose au juge de transmettre le dossier à la juridiction compétente (CPC, art. 96 et 97), la fin de non-recevoir met fin au litige. Or, le délai d'appel devant la Cour d'appel de Paris se trouve à ce moment bien souvent expiré. Par conséquent,

le défendeur à l'action, poursuivi et le cas échéant condamné par un tribunal incompetent, se trouve ainsi privé du second degré de juridiction, le jugement devenant définitif. Les incertitudes de ces solutions, combinées à la résistance opposée par certaines cours d'appel non spécialisées, ont conduit certains plaideurs à former des recours à la fois devant la Cour d'appel de Paris et devant la cour d'appel du ressort du tribunal de première instance, notamment lorsque le litige était partiellement fondé sur d'autres dispositions que l'article L. 442-6, avec les risques de contrariété de décisions et de déni de justice qu'un tel choix procédural comporte.

Objectif premier du revirement : éviter que des décisions rendues par des juridictions incompetentes ne deviennent définitives.

Alertée de ces difficultés, la Cour de cassation a décidé de revenir sur sa jurisprudence. Elle souligne d'une part que celle-ci était contraire à la formulation même des articles D. 442-3 et D. 442-4, qui réservent la compétence de la Cour d'appel de Paris aux recours formés contre les décisions rendues par « ces juridictions », c'est-à-dire les seules juridictions spécialisées. La Cour admet ainsi le mal-fondé de la substitution d'un critère de compétence matériel, tiré de l'application de l'article L. 442-6 par les premiers juges, au critère organique posé par les textes. En outre, la solution précédemment adoptée conduisait au maintien, inacceptable, de décisions rendues par des juridictions non spécialisées.

Pour préserver l'objectif du législateur de confier l'examen des litiges relatifs à l'application de l'article L. 442-6 du Code de commerce à des juridictions spécialisées, la Haute juridiction

adresse donc des directives précises aux juges : i) pour restituer leur pleine effectivité aux articles D. 442-3 et D. 442-4, elle souligne que seuls les recours formés contre les décisions rendues par les juridictions du premier degré spécialement désignées doivent être portés devant la Cour d'appel de Paris ; ii) les autres cours d'appel demeurent compétentes pour connaître de tous les recours formés contre les décisions rendues par les juridictions situées dans leur ressort qui ne sont pas désignées par les articles D. 442-3 et D. 442-4 ; iii) dans l'hypothèse où ces dernières auraient, à tort, statué sur l'application de l'article L. 442-6, les cours d'appel devront relever d'office l'excès de pouvoir commis par ces juridictions.

Concrètement, la cour d'appel territorialement compétente devra déclarer l'appel recevable, puisqu'effectué contre un jugement rendu par un tribunal relevant de son ressort (LawLex20170000621JBJ), et examiner la recevabilité des demandes présentées devant ce tribunal (LawLex20170000598JBJ). Le cas échéant, elle relèvera d'office l'irrecevabilité de celles fondées sur l'article L. 442-6 (LawLex20170000597JBJ) et annulera le jugement qui a fait application de ce texte. Enfin, si des demandes distinctes ont été présentées sur d'autres fondements, elle statuera dans les limites de son pouvoir juridictionnel (LawLex20170000598JBJ).

COMPÉTENCE DES JURIDICTIONS SPÉCIALISÉES

Cour de cassation
Chambre commerciale
29 mars 2017

LawLex20170000597JBJ,
LawLex20170000598JBJ,
LawLex20170000621JBJ



Une transaction de concurrence à cent millions d'euro.

Saisie par l'UFC-Que Choisir et Direct Énergie, l'Autorité de la concurrence vient d'infliger une amende de cent millions d'euro pour abus de position dominante à Engie qui n'a pas contesté les griefs et opté pour la procédure de transaction prévue à l'article L. 464-2, III du Code de commerce. Les requérantes reprochaient à Engie : - l'utilisation des informations relatives aux clients bénéficiant des tarifs réglementés (TRV), acquises en sa qualité d'ancien monopole légal, afin de les convertir prioritairement à ses offres de marché de gaz et d'électricité ; - la mise à disposition des moyens développés dans le cadre de son activité de service public pour commercialiser ses offres de marché ; - la mise en œuvre de pratiques de couplage gaz et électricité abusives ; - un discours commercial discréditant les offres concurrentes sous couvert de la qualité supérieure de ses offres, notamment en termes de rapport qualité-prix et de sécurité d'approvisionnement.

L'Autorité rappelle d'abord que, eu égard à sa responsabilité particulière, un opérateur dominant doit veiller à empêcher toute exploitation abusive des avantages constitués dans le cadre de son activité de service public, non répliquables par de nouveaux entrants dans des conditions de coûts et de délais

raisonnables sur le marché ouvert à la concurrence. Pour ce faire, il peut soit privilégier des formes de séparation organique et fonctionnelle si la solution paraît adaptée, soit mettre en place des procédures internes visant à éviter que les avantages concurrentiels liés à son statut d'ancien monopoleur et qui ne procèdent donc pas d'une concurrence par les mérites, soient utilisés d'une manière qui obérerait le fonctionnement concurrentiel du marché. Pour apprécier si des pratiques fondées sur l'utilisation de moyens tirés d'une activité monopolistique sont abusives, il convient de raisonner en fonction des circonstances de l'ouverture à la concurrence du marché et de ses caractéristiques de fonctionnement objectives (y-a-t-il persistance de la commercialisation d'offres aux tarifs réglementés ?), telles que perçues par le consommateur (quel est le degré de compréhension et de connaissance du consommateur quant à la possibilité de naviguer entre les offres aux tarifs réglementés et les autres ?). En l'espèce, l'Autorité estime que lors de la libéralisation des marchés de détail du gaz et de l'électricité Engie a utilisé l'ensemble des moyens matériels et immatériels résultant de son ancien monopole et son activité de service public de

fourniture de gaz au TRV (infrastructure commerciale et fichier historique des abonnés) pour commercialiser ses offres de marché entraînant ainsi une confusion entre ses activités de service public et concurrentielle, dans un contexte où le développement des entrants était fragile, son pouvoir de marché significatif, sa notoriété et son image de marque fortes, et l'information des consommateurs très imparfaite quant au fonctionnement du marché et au positionnement des différents tarifs et acteurs. Engie aurait aussi commis un autre abus en diffusant un discours commercial trompeur qui remettait indûment en cause la capacité des fournisseurs alternatifs à assurer l'approvisionnement de leurs clients pendant l'hiver. En revanche, l'Autorité écarte l'existence d'offres de couplage abusives entre gaz et électricité, dès lors que le consommateur reste libre de souscrire un contrat aux TRV gaz sans une offre de marché d'électricité, et réciproquement et qu'aucune remise n'est consentie en cas d'offre conjointe.

ABUS DE POSITION DOMINANTE

Autorité de la concurrence

21 mars 2017

LawLex20170000560JBJ



Des collectivités locales réclament aux entreprises le remboursement du surcoût occasionné par des soumissions concertées.

À l'heure où la France transpose la directive 2014/104 du 26 novembre 2014 (V. CDC 03/2017), le Tribunal administratif de Caen rend trois jugements de condamnation dans le prolongement de l'affaire du cartel de la signalisation routière verticale (Aut. conc., 22 déc. 2010, LawLex201000001481JBJ). La Cour d'appel de Paris ayant confirmé les points essentiels de la décision (Paris, 29 mars 2012, LawLex20120000524JBJ), deux départements ont saisi le juge administratif d'actions en dommages-intérêts contre les entreprises en cause.

Contestée par ces dernières, la compétence du juge administratif pour connaître d'une telle action est réaffirmée (V. not. T. confl., 16 nov. 2015, LawLex201500001605JBJ). En effet, celle-ci s'étend aux litiges relatifs à la responsabilité de personnes dont les comportements ont altéré les stipulations d'un contrat administratif, notamment ses clauses financières, et causé un préjudice à la personne publique.

Pour apporter la preuve de l'infraction aux règles de concurrence, le juge administratif, contrairement au juge judiciaire (V. not. Cass. com., 17 juill. 2001,

LawLex200200095JBJ), s'appuie sur les décisions de l'Autorité de la concurrence (V. not. CAA Nantes, 2 févr. 2016, LawLex201600001676JBJ). En l'occurrence, il caractérise la participation des entreprises en cause à l'entente tant par référence aux décisions de l'Autorité et de la Cour d'appel de Paris qu'à leurs déclarations au cours de la procédure administrative. Cette solution préfigure celle du nouvel article L. 481-2 du Code de commerce, qui attache aux décisions de condamnation définitives rendues par l'autorité nationale de concurrence une présomption irréfragable de faute. Le tribunal précise par ailleurs que la personne publique peut rechercher non seulement la responsabilité des entreprises qui ont contracté avec elle, mais aussi celle des entreprises qui ont participé à l'entente et dont le comportement a concouru à la réalisation de son préjudice, même si elles n'ont pas soumissionné.

Le préjudice réparable correspond à la différence entre le prix qui aurait résulté du libre fonctionnement du marché et celui qui a indûment été payé (V. CAA Nantes, 2 févr. 2016, LawLex20160000290JBJ). Il peut s'évaluer par recours à la méthode

contre-factuelle « avant/après ». En l'occurrence, l'examen d'une répercussion du surcoût (*passing-on defense*) paraît inutile : aucune répercussion autre que celle pesant sur les contribuables ne peut être prise en considération pour des travaux sur des routes sans péage.

Enfin, le fait que l'estimation du surcoût par l'expert (+ 23 à 28 %) se soit révélée très nettement supérieure à celle retenue par l'Autorité (+ 5 à 10 %) ne traduit aucune erreur grossière de calcul dès lors que cette dernière n'avait pas pour mission de déterminer un surpris précis par marché concerné mais a seulement donné un ordre de grandeur à l'échelle d'une entente qui a concerné l'ensemble du territoire (V. CAA Nantes, 2 févr. 2016, préc.).

En définitive, le juge condamne les entreprises à restituer 5,54 millions d'euro aux collectivités demanderesse, outre les frais d'expertise engagés.

ACTIONS EN RÉPARATION

Tribunal administratif de Caen

6 avril 2017

LawLex20170000692JBJ,

LawLex20170000693JBJ et

LawLex20170000694JBJ



Le non-respect d'un engagement comportemental, même lié à un engagement de cession, est sanctionnable en soi.

En octobre 2014, l'Autorité de la concurrence a autorisé la prise de contrôle exclusif de SFR par Numéricable, filiale du groupe Altice, sous réserve du respect de plusieurs engagements, dont certains se rapportant à la cession des activités de téléphonie mobile d'OMT, autre filiale d'Altice, à la Réunion et à Mayotte. Altice et Numéricable se sont ainsi engagées à préserver « la viabilité économique, la valeur marchande et la compétitivité de l'activité cédée » ainsi qu'à faire « leurs meilleurs efforts pour éviter tout risque de perte de compétitivité », ce qui supposait notamment de « ne pas mener d'actions [...] qui pourraient altérer la nature et le périmètre [...] ou la stratégie commerciale de l'Activité cédée Outre-mer » (engagement 2.1.3.1). Malgré l'adoption de ces engagements, le prix des forfaits mobiles d'OMT à Mayotte et à la Réunion a sensiblement augmenté.

Par une décision du 16 avril 2016, l'Autorité a donc constaté l'inexécution de l'engagement 2.1.3.1 et sanctionné à hauteur de quinze millions d'euro Altice et Numéricable qui, dès lors, ont formé un recours en annulation devant le Conseil d'État.

Cependant, la Haute juridiction ne fait

pas, en l'espèce, droit à leur demande. D'abord, selon le juge administratif, l'engagement 2.1.3.1 qui implique des obligations de faire et de ne pas faire, constitue un engagement à part entière, dont le non-respect est susceptible d'être sanctionné par l'Autorité de la concurrence, conformément à l'article L. 430-8, IV du Code de commerce, même s'il est lié à l'engagement de cession des activités d'OMT. Or, alors qu'elles s'étaient engagées à éviter tout risque de perte de compétitivité ou d'altération de la stratégie commerciale d'OMT, les requérantes ont pratiqué des hausses tarifaires allant de 17 à 60 % selon les forfaits, non justifiées par une amélioration du contenu des services offerts par OMT, qui ont concerné tant les clients « en parc » qu'« en conquête » et se sont soldées par une diminution des ventes pouvant aller jusqu'à 65 % ainsi qu'un fort taux de résiliation des abonnements en cours. Ces modifications tarifaires ont dégradé l'image de cet opérateur, réputé peu cher à la Réunion, et dont les clients sont plus sensibles à une tarification à bas prix qu'à des éléments qualitatifs.

Ensuite, intervenue seulement trois semaines après l'obtention de la décision d'autorisation de la concentration

SFR/Numéricable, ces hausses de tarifs ont touché massivement la clientèle en produisant les effets que l'engagement 2.1.3.1, au cœur du dispositif des mesures correctives, visait précisément à prévenir. Par conséquent, le moyen tiré de la disproportion de la sanction pécuniaire au regard de la faible importance de l'engagement et de la gravité limitée du manquement des requérantes à cet engagement ne peut qu'être écarté.

Enfin, les requérantes ne sont pas fondées à contester la prise en considération du chiffre d'affaires réalisé en France par SFR pour le calcul du montant maximal de la sanction dès lors que, selon les termes de l'article L. 430-8, I, le plafond de la sanction s'élève, pour les personnes morales, à 5 % de leur chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France lors du dernier exercice clos, augmenté, le cas échéant, de celui qu'a réalisé en France la partie acquise. Le juge administratif valide par conséquent l'amende de quinze millions d'euro infligée aux parties à la concentration.

CONCENTRATIONS

Conseil d'État

31 mars 2017

LawLex20170000703JBJ

★★

Une brèche dans la liberté contractuelle du fournisseur ?

En mai 2009, un constructeur notifie à son concessionnaire son intention de réorganiser le réseau et la résiliation de son contrat avec un préavis de deux ans. Mécontent de cette décision, le distributeur l'assigne en réparation de son préjudice. Il lui reproche de ne pas avoir fondé la résiliation sur des raisons détaillées, transparentes et objectives, contrairement aux exigences de l'article 3,4 du règlement automobile 1400/2002, alors applicable. A l'instar des premiers juges, la Cour d'appel de Paris le déboute (Paris, 24 juin 2015, LawLex20150000837JBJ).

La Cour de cassation approuve la solution. En effet, le règlement, aujourd'hui abrogé, n'imposait au constructeur de motiver la résiliation que pour s'assurer que celle-ci ne sanctionnait pas un comportement pro-concurrentiel du distributeur. Or, en l'occurrence, la tête de réseau a justifié sa décision, au demeurant appliquée à l'ensemble des concessionnaires français et européens de la marque, par « la mise en oeuvre de sa nouvelle politique de croissance reposant sur le développement de la gamme et de nouvelles exigences visant à renforcer la satisfaction de la clientèle ». Au regard de cet objectif, la lettre de résiliation apparaissait suffisamment précise pour satisfaire aux exigences du règlement. Surtout, la Cour dispense le juge de rechercher, comme l'y invitait le distributeur, si les raisons avancées par le concédant justifieraient la rupture. En effet, une telle

recherche aurait été inopérante puisque le règlement n'imposait pas d'autre contrôle que celui de l'absence de motif anticoncurrentiel. En outre, le droit commun des contrats n'exige pas de motivation de la rupture, de sorte que l'inexactitude ou le défaut de pertinence ou de bien-fondé des motifs invoqués ne permettrait pas de caractériser un abus (V. Cass. com., 6 nov. 2007, LawLex200700001778JBJ ; T. com. Pontoise, 25 sept. 2007, LawLex200700001516JBJ).

Par ailleurs, le distributeur prétendait que le constructeur n'avait pas respecté le délai de deux ans qu'il lui avait accordé. La cour d'appel avait rejeté ce grief : le constructeur ne lui avait pas vainement laissé espérer la conclusion d'un nouveau contrat mais avait subordonné cette possibilité au respect d'objectifs minimum de performance commerciale sans qu'il soit démontré qu'ils auraient été fixés à un niveau excessivement élevé. La Cour de cassation ne partage pas cet avis : la cour d'appel aurait dû répondre aux conclusions du concessionnaire qui faisait valoir qu'en conditionnant la conclusion d'un nouveau contrat à des objectifs de vente atteignant le maximum de la capacité du marché local, le constructeur lui avait imposé plus d'obligations dans le cadre du préavis qu'avant la résiliation, de sorte qu'il n'avait pu bénéficier d'un réel préavis. Il faudra scruter avec attention la solution retenue par la cour de

renvoi. En principe, les juges requièrent que le volume d'affaires en cours de préavis soit similaire à celui qui a précédé la rupture, ou du moins qu'il ne soit pas sensiblement inférieur (Paris, 4 sept. 2015, LawLex201500001025JBJ ; 22 juin 2016, LawLex201600001164JBJ). Ils pourraient à l'avenir également exiger qu'il ne soit pas demandé de volume supérieur. Une telle solution est susceptible de placer dans une position très délicate le constructeur qui souhaite éprouver la détermination d'un concessionnaire à atteindre des objectifs satisfaisants avant de renouveler un contrat résilié. La seconde chance offerte au distributeur pourrait en effet se retourner contre lui si l'objectif assigné est jugé trop élevé. En outre, serait remise en cause la règle selon laquelle le constructeur est libre de renouveler un contrat sous des conditions plus strictes qu'auparavant, puisque les distributeurs ne peuvent prétendre à l'intangibilité des conditions commerciales (V. not. Cass. com., 6 juin 2001, LawLex200205011JBJ ; Paris, 19 sept. 2012, LawLex200205011JBJ ; 25 févr. 2015, LawLex20150000249JBJ).

DISTRIBUTION AUTOMOBILE

Cour de cassation

29 mars 2017

LawLex20170000627JBJ

⊗



Comment faire face à une action en garantie des vices cachés ?

La garantie des vices cachés constitue l'une des institutions les plus anciennes de notre droit et aussi, pour les entreprises qui y sont confrontées, l'une des actions les plus dangereuses. Le dispositif mis en place par le Code civil implique l'existence d'un vice antérieur à la vente, non apparent, qui rend la chose impropre à sa destination. L'action, qui doit être exercée dans un délai de deux ans, comporte trois modalités : l'action réhibitoire, qui conduit à la résolution de la vente, l'action estimatoire, qui entraîne une réduction du prix et l'action en dommages-intérêts, qui présente un caractère autonome. Comment se défendre si l'on fait l'objet d'une action en garantie des vices cachés ?

1. Faire valoir que l'action n'a pas vocation à s'appliquer au contrat en cause.

La garantie des vices cachés ne joue que pour les contrats de vente, c'est-à-dire ceux par lesquels l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à la payer, et pour les contrats soumis au régime de la vente, comme l'échange. Un premier moyen de défense consiste donc à soutenir que l'on n'est pas en présence d'un contrat de vente, mais d'un autre type de contrat auquel la garantie n'a pas vocation à s'appliquer comme le contrat d'entreprise (Cass. 1re civ., 18 janv. 1989, LawLex200600002120JBJ ; 4 juill. 2000, LawLex200600002012JBJ) qui porte sur un travail à effectuer, et non sur une chose à livrer, ou le contrat de mandat. Même en cas de vente, la garantie de vices cachés ne s'applique pas, en principe, dans les ventes faites par autorité de justice (Orléans, 14 mai 2013, LawLex20160000426JBJ).

2. Exciper du défaut d'antériorité du vice, résultant de circonstances postérieures à la vente imputables à l'acquéreur ou d'une cause extérieure.

L'article 1641 du Code civil oblige le vendeur à garantir les « défauts cachés de la chose vendue » : le vice doit donc avoir existé avant la vente ou, au plus tard, au moment de celle-ci (Cass. 1re civ., 16 juin 1992, LawLex200600002147JBJ). Un moyen de défense courant consiste à invoquer une utilisation défectueuse de la chose par l'acquéreur : par exemple, le défaut de conduite avéré de l'acheteur, l'usage d'outils surdimensionnés, des transformations de la chose effectuées par l'acquéreur ou le non-respect des consignes d'usage du fabricant. Le vendeur peut également s'exonérer de la garantie des vices cachés s'il prouve que ces derniers résultent d'une cause extérieure (Versailles, 2 sept. 2010, LawLex201200001903JBJ), postérieure à la vente, qui présente les caractéristiques d'un cas fortuit. La charge de la preuve de l'antériorité du vice repose sur l'acheteur.

3. Se prévaloir du caractère apparent du vice.

Dès lors que l'article 1642 dispose que « le vendeur n'est pas tenu des vices

apparents et dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même », il convient de faire valoir, le cas échéant, que le vice était décelable par l'acheteur au moment de la livraison (Cass. com., 6 juill. 1999, LawLex200500003963JBJ). Le défaut apparent s'entend tout d'abord de celui qui peut être décelé à l'issue d'un simple examen visuel (Cass. 1re civ., 19 oct. 2004, LawLex200400003421JBJ) ou qui est prévisible en raison de l'état de la chose, notamment en matière de véhicules d'occasion. Ensuite, est considéré comme un vice apparent celui qui est révélé par le vendeur, notamment à l'occasion d'une diminution du prix (Cass. 1re civ., 13 janvier 1993, LawLex043434). Ce moyen de défense présente un avantage supplémentaire en présence d'un acheteur professionnel. Lorsqu'il est de même spécialité que le vendeur, l'acheteur est présumé connaître le vice (Cass. 1re civ., 15 juin 2016, LawLex201600001160JBJ) et ne peut renverser cette présomption que par la preuve du caractère indécélable du vice (Cass. com., 5 avr. 2016, LawLex20160000918JBJ) ou par un dol (Toulouse, 1er juin 1995, LawLex20050000539JBJ). L'acheteur professionnel d'une spécialité différente du vendeur n'est quant à lui pas présumé connaître le vice mais doit procéder aux vérifications techniques d'un acheteur normalement diligent avant la vente.

4. Arguer l'absence de vice.

La garantie des vices cachés ne s'applique que si le défaut rend la chose impropre à l'usage auquel on la destine ou diminue considérablement cet usage. Si la destination normale d'une voiture est de rouler, l'acheteur d'un véhicule de faible puissance administrative ne peut pas se plaindre d'un vice caché dans les qualités de conduite et de reprise de la voiture (Metz, 18 mars 2011, LawLex201200001673JBJ). De même, le vice caché est exclu lorsque le défaut est facilement réparable et ne rend pas le véhicule impropre à son usage (Cass. com., 8 novembre 1982, LawLex20070000503JBJ).

5. Contester la qualité du titulaire de l'action.

Le bénéfice de l'action est réservé à l'acheteur. La vérification de la propriété du bien constitue donc une précaution indispensable afin de contester le cas échéant la recevabilité de l'action (Cass. com., 26 mars 2013, LawLex20140000365JBJ).

6. Invoquer l'usage de la chose affectée d'un vice.

La résolution de la vente entraîne des restitutions réciproques. L'acheteur rend au vendeur la chose affectée du vice et obtient la restitution du prix payé lors de l'achat. En pratique, cela conduit souvent à des situations très inéquitables puisque le vendeur reprend une chose fortement diminuée par l'usage alors que l'acheteur,

qui a pourtant joui de la chose, parfois pendant des années, récupère l'intégralité du prix. Jusqu'à présent, la Cour de cassation refusait systématiquement d'octroyer au vendeur une quelconque indemnité d'usage (Cass. 1re civ., 21 mars 2006, LawLex20060000932JBJ) en matière de vices cachés. La réforme du droit des contrats applicable aux contrats conclus à compter du 1er octobre 2016 prend le contre-pied de cette solution jurisprudentielle inéquitable : le nouvel article 1352-3 du Code civil prévoit désormais que « la restitution inclut les fruits et la valeur de la jouissance que la chose a procurée ». L'ancienne solution était fondée sur une interprétation contestable : espérons que la solution plus raisonnable du nouveau Code civil influencera la jurisprudence également pour apprécier les restitutions relatives à des contrats conclus avant son entrée en vigueur.

7. Se prévaloir de la forclusion de l'action.

Depuis 2005, l'acheteur doit introduire son action dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice, sous peine de forclusion de l'action (Cass. 1re civ., 28 mai 2004, LawLex20140000724JBJ).

8. Stipuler des clauses de non-garantie dans la limite de leur opposabilité.

Une clause de non-garantie peut être stipulée entre non-professionnels, à condition que le vendeur ne soit pas de mauvaise foi et que l'acheteur l'ait expressément acceptée. Elle peut s'appliquer aux ventes entre professionnels de même spécialité dès lors que le vice n'est pas indécélable et que le vendeur ne s'est pas rendu coupable de dol (Cass. com., 7 nov. 2006, LawLex20070000790JBJ).

9. Soutenir l'absence de recevabilité de l'action en garantie des vices cachés en cas d'action de groupe.

En cas d'action de groupe de consommation, le préjudice subi doit avoir pour cause commune le manquement d'un professionnel à une obligation légale ou contractuelle, ce qui implique une faute. Les actions en garantie des vices cachés paraissent donc exclues puisque la garantie ne constitue pas une faute alors que cette action demeure la plus fréquente en matière de consommation.