Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 52 (1972)
Heft: 3: Les assurances

Artikel: Les vices cachés
Autor: Guardia, Charles de
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886737

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Charles de Guardia

Les vices cachés

Autant l'avouer tout de suite, si nous voulons être pardonnés : ce titre est un attrape-nigaud car il ne s'agit pas d'un article de psychologie pathologique, mais d'un article juridique.

Et même d'un article juridique très sérieux. Entendez par là qu'il s'apprête à être très ennuyeux, résolument impersonnel, comportera si tout va bien quelques adages latins et sera bourré de références de jurisprudence. Aucune plaisanterie ne s'y glissera ou en tout cas, si elle a l'audace de paraître, elle sera bien nette, bien franche et suscitera le rire immédiat. Le sourire sera banni et l'humour proscrit car l'un et l'autre sont ambigus et mettent le lecteur mal à l'aise. L'auteur risquerait de souffrir du malaise du lecteur qui n'aime pas qu'on mélange les genres : ou on est juriste, ou on est humoriste.

Cet article aura un plan, c'est-à-dire un cadre qui rassurera. Le lecteur saura, exactement comme dans un jardin à la française, d'où l'on est parti, où l'on est, où l'on va.

Les idées devront entrer dans ce plan : en tant que français l'auteur, sans en avoir conscience, supprimera les idées qui n'entrent pas dans le plan.

Ce plan devra être annoncé par une introduction, ce qui n'est pas facile car elle doit montrer le caractère essentiel du sujet traité et témoigner si possible de la riche expérience de l'auteur.

***

Les réalités mesquines de la vie quotidienne d'avocat nous ont enseigné que parmi les bricoleurs qui donnent des conseils en matière juridique, les plus écoutés sont ceux qui donnent toujours le même conseil : « Envoyez donc une lettre recommandée ».

Les plus consciencieux d'entre eux précisent : « avec accusé de réception ».

S'ils parviennent à ajouter qu'il n'est pas question de faire un procès, qu'une mauvaise transaction vaut mieux qu'un bon procès, leur client s'épanouit. Il part conquis par la sagesse du juriste auprès de qui il venait chercher appui, et ébloui par la science de ce dernier.

Une connivence inconsciente s'est en effet instaurée entre le juriste et son client : aucun des deux ne savait comment on bâtirait une assignation ni surtout comment on la ferait parvenir à la partie adverse, et tous deux avaient retenu de la lecture un peu lointaine de Balzac que gagnant et perdant sortaient ruinés d'un procès. Il n'en fallait pas plus pour décider qu'il ne fallait en aucun cas lancer une assignation.

Pourtant, si la vie nous a montré quelques plaideurs ruinés par un procès perdu, elle ne nous a pas encore permis de découvrir un plaideur ruiné par un procès gagné.

En revanche elle nous a souvent fait rencontrer des commerçants qui avaient perdu beaucoup parce qu'ils

avaient cru à la vertu infaillible de la lettre recommandée avec ou sans accusé de réception, des industriels qui ne pouvaient plus transiger parce qu'ils avaient négligé de lancer un procès.

***

On croit toujours connaître ce à quoi on est habitué : son métier, sa femme, les principes que l'on énonce.

Prenons un malin plaisir à choisir pour exemple un contrat que les commerçants croient connaître : le contrat de vente.

Tout se passe comme si les commerçants raisonnaient, à propos des achats faits pour les besoins de leur entreprise, comme le particulier qui vient d'acheter un meuble présenté comme ancien au Marché aux Puces : « je n'avais qu'à ne pas contracter. Tant pis pour moi ».

Rappelons pourtant qu'il existe dans le Code civil français un article 1641 :

« 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... ».

L'acheteur n'est donc pas désarmé en face du vendeur peu scrupuleux.

Mais encore faut-il qu'il intente la procédure dans les conditions prévues par le code.

Or l'article 1648 stipule :

« L'action résultant des vices rédhibitoires doit être « intentée par l'acquéreur dans un *bref délai* suivant la « nature des vices rédhibitoires et l'usage du lieu où la « vente a été faite. »

Il est des cas tout à fait exceptionnels où le délai dans lequel la procédure doit être intentée a été fixé par la loi :

— les ventes de machines dont les vices font courir des dangers aux ouvriers (1 an) ;

— les ventes d'animaux domestiques d'espèces bovine, chevaline et porcine (9, 15 ou 30 jours selon le vice) ;

— les ventes d'immeubles à construire (1 an) ;

— les ventes de navires (1 an).

Il est des cas aussi où ce sont le vendeur et l'acheteur qui ont prévu eux-mêmes la durée de ce délai.

Mais dans l'immense majorité des cas, c'est au juge qu'il appartient de déterminer la durée de ce délai.

Il est impossible d'énumérer les conditions qui peuvent guider le juge à cet égard. Il est certain en tout cas que l'action en garantie doit être exercée par l'acheteur dans un délai suffisamment bref pour que l'identité des objets ou des marchandises vendus ne soit pas douteuse et qu'une vérification puisse se faire utilement. Il est certain également qu'il faut tenir compte des difficultés plus ou moins grandes que l'acheteur éprouve à déceler les vices cachés du fait que certains défauts n'apparaissent que progressivement.

Mais — et c'est ici que nous voulions en venir — si l'acheteur veut sauvegarder ses droits, *il doit intenter un procès.*

C'est dire que :

— la lettre de l'acheteur signalant les vices au vendeur est inutile ;

— la lettre recommandée avec accusé de réception est inutile ;

— l'exploit d'huissier constatant le vice est inutile ;

— l'expertise amiable est inutile ;

— l'ordonnance de référé commettant un expert pour examiner la chose vendue atteinte du vice est inutile.

Aucune de ces diligences n'empêchera le tribunal saisi ultérieurement du litige de prendre pour point de départ du délai de garantie la date du contrat ou la date à laquelle s'est révélé le vice.

Seule compte l'assignation par laquelle l'acheteur saisit le tribunal et lui demande soit la résolution de la vente avec dommages-intérêts, soit la diminution du prix de la vente.

Or l'immense majorité des commerçants et industriels ne consent à lancer l'assignation que lorsque tous les pourparlers amiables sont épuisés.

C'est dire que, dans bien des cas, lorsque le juge sera saisi du procès lancé par l'acheteur, il lui répondra qu'il devait s'y prendre plus tôt : « Votre demande est probablement fondée mais « je ne puis l'examiner car elle est *irrecevable* comme tardive ».

Ne plaignons pas trop néanmoins cet acheteur : l'expérience lui servira de leçon Il cessera enfin de répéter comme tout le monde, sans la comprendre, la phrase « Une mauvaise transaction vaut mieux qu'un bon procès ». Sa pensée se sera précisée : on n'obtient une transaction, bonne ou mauvaise, que si l'on s'est organisé pour lancer un bon procès.

Mais tout à coup l'angoisse nous prend : cet article ne comporte pas le plan promis ni les références de jurisprudence que nous avions laissé espérer.

Nous recopierons un manuel de droit la prochaine fois : notre prochain article sera sérieux.

Helvetia Saint Gall

Direction pour la France
8 bis, rue de Châteaudun
75424 Paris Cedex 09

Incendie — VOL — DÉGATS DES EAUX — BRIS DE MACHINES

Transports MARITIMES, TERRESTRES, FLUVIAUX, AÉRIENS

Entreprise régie par le Décret-loi du 14 Juin 1938.