

La société "Eurobéton" dont le siège est à Bordeaux a commandé par Internet 10 ordinateurs pour la gestion de l'entreprise sur le site du distributeur de matériel informatique "Infotech".

Ce dernier offre à la vente notamment des ordinateurs et des logiciels.

Juste avant le clic de la commande apparaît la mention "la livraison se fera dans le délai de 8 jours à compter de la vente et la vente ne sera acquise qu'après confirmation expresse du distributeur de la commande de l'acheteur".

La société "Eurobéton" a ainsi cliqué pour valider sa commande.

Le lendemain de sa commande et alors qu'elle n'a pas encore reçu ladite confirmation écrite de la réception de la commande, la société "Eurobéton" visite à nouveau les différents sites de vente et trouve sur le site d'un distributeur concurrent "Flashdiscount", une offre particulièrement intéressante mais valable seulement 48 h : il s'agit d'ordinateurs de référence identique vendus au tiers du prix du marché. La société "Eurobéton" écrit immédiatement au distributeur par message électronique et par courrier postal qu'elle annule sa demande.

Elle commande par ailleurs 10 ordinateurs sur le site du distributeur concurrent.

Elle reçoit finalement les 10 ordinateurs livrés dans les 8 jours de sa commande par le premier distributeur.

Elle reçoit 2 jours après les ordinateurs de sa seconde commande mais seuls 5 ordinateurs correspondent à sa demande, les 5 autres ont des mémoires inférieures à celles annoncées.

Par ailleurs, l'acheteur s'étonne de la lenteur du processeur des 10 ordinateurs pour lequel le site "Infotech" annonçait une performance supérieure à celle des ordinateurs livrés alors que le site de "Flashdiscount" ne donnait aucune information sur la puissance de ses appareils.

Que peut faire la société "Eurobéton" ?

[Remarques préalables à la résolution du cas pratique. Dès la lecture du sujet, différentes observations peuvent être produites : d’abord, la principale difficulté réside dans l’identification des problématiques qu’il soulève ; ensuite, le cas pratique est relativement court eu égard aux exercices des années précédentes ; enfin, l’accent semble être mis à la fois sur le raisonnement et, pour partie, sur une certaine actualité jurisprudentielle. Il ressort des précédentes observations que la phase de réflexion préparatoire, antérieure à la rédaction, est fondamentale].

A titre liminaire, il convient de noter que les faits rapportés concernent des relations conventionnelles entre des sociétés commerciales. Les règles relatives à la vente à distance dans le Code de la consommation (art. L. 121-16 et s. C. consom.) ne trouveront pas à s’appliquer dès lors qu’elles ne concernent que les relations entre un professionnel et un non professionnel. L’extension du champ d’application de ces dispositions n’est pas envisageable (Rép. min. n° 87750, JOAN du 4 janvier 2011 : le secrétariat d’État chargé du commerce a rappelé que les règles du Code de la consommation, dont fait partie le droit de rétractation, sont destinées exclusivement à protéger le consommateur dans ses relations avec des professionnels. Elles ne protègent donc pas les entreprises lors de leurs achats à distance).

Bien que le cas pratique concerne uniquement l’achat de matériel informatique par la société Eurobéton, ce sont trois questions qu’il convient de résoudre successivement :

- 1 – sur la formation du contrat de vente entre Eurobéton et Infotech ;*
- 2 – sur la vente entre Eurobéton et Flashdiscount ;*
- 3 – sur la capacité des ordinateurs acquis.*

1 – Sur la formation du contrat de vente entre Eurobéton et Infotech

La société Eurobéton a cherché à acquérir à distance (via internet) des ordinateurs auprès de la société Infotech. L’offre de cette dernière stipulait que « la livraison se fera dans le délai de 8 jours à compter de la vente et la vente ne sera acquise qu’après confirmation expresse du distributeur de la commande de l’acheteur ». La société Eurobéton accepte cette offre, mais ne reçoit pas de confirmation de la commande. Plus tard, l’acheteur écrit au distributeur pour annuler sa commande. Les ordinateurs sont livrés dans le délai de 8 jours.

La vente est-elle parfaite entre l’acheteur et le distributeur ?

L’article 1101 du Code civil dispose que « Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s’obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose ». Le contrat se forme par la rencontre des consentements, de la rencontre de l’offre et de l’acceptation.

En l’espèce, il y a bien eu une offre et une acceptation.

Cependant, deux éléments factuels sont ici mis en évidence qui conduisent à relativiser ce schéma classique : d'un côté, l'offre a été formulée avec une condition par le distributeur ; de l'autre, après avoir accepté, l'acceptation a été retirée par l'acheteur.

Sur la formulation de l'offre :

L'offre doit être complète, claire, précise et ferme. Si les trois premiers caractères ne posent guère de difficultés en l'espèce, la condition de fermeté ou d'univocité semble discutable en l'espèce. Au sens des articles 1101 et 1134 du Code civil, une offre qui comporte des réserves ne peut être réellement considérée comme une sollicitation.

Ainsi, la Cour de cassation décide qu'une annonce de crédit qui mentionnerait que le contrat est conclu « après acceptation du dossier » ne constitue pas une offre (par ex., Civ. 3^{ème}, 23 juin 2010 a contrario). Il faut ainsi distinguer les réserves objectives (qui dépendent d'un élément extérieur à la volonté des parties) et les réserves subjectives (qui dépendent de la volonté d'une des parties au moins). Les secondes empêchent la qualification d'offre et la disqualifient en invitation à entrer en pourparlers.

En l'espèce, le distributeur a stipulé que « la vente ne sera acquise qu'après confirmation expresse du distributeur de la commande de l'acheteur ». Cette stipulation doit s'analyser comme une réserve subjective formulée par le distributeur, dès lors il ne s'agit pas d'une offre définitive.

Sur le retrait de l'acceptation :

Dès lors que le droit de la consommation ne trouve pas à s'appliquer, il n'existe aucun droit de rétractation au bénéfice de l'acheteur.

Il ressort de ce qui précède que la confirmation n'ayant pas été fournie par le distributeur, les parties se situent toujours dans la phase des pourparlers.

En principe, si une acceptation d'une offre (dans le cadre d'un contrat non solennel comme en l'espèce) conduit à la formation immédiate de la vente, il n'en va pas de même s'il ne s'agit que de discussions dans la phase des pourparlers.

Dès lors que la proposition du distributeur ne peut être qualifiée d'offre, le clic formulant la commande réalisé par l'acheteur ne peut être considéré comme une acceptation, et doit donc être au mieux analysée comme une contre-offre.

Or, il est possible pour un sollicitant de rétracter, sous conditions, son offre.

En l'espèce, l'offre émise ne stipule pas de délai pour l'acceptation. Elle peut donc être, en principe, retirée à tout moment, dans le respect d'un délai raisonnable (par ex., Civ. 3^{ème}, 25 mai 2005 ; V. également, Civ. 3^{ème}, 20 mai 2009).

Le lendemain de la commande, la société Eurobéton annule celle-ci. Bien qu'elle soit intervenue rapidement, ce retrait semble valable (dès lors que la confirmation n'a pas été fournie et que la vente doit être réalisée sous huit jours).

Il semble possible de conclure que la société Eurobéton puisse contester l'existence même de la vente et ses obligations subséquentes, sous réserve de l'appréciation du délai raisonnable par le juge.

La société Infotech invoquera inutilement que les ordinateurs ont été livrés (exécution de son obligation), dès lors qu'il est clairement précisé que la vente serait parfaite sous confirmation expresse par le distributeur.

2 – Sur la vente entre Eurobéton et Flashdiscount

La société Eurobéton a commandé 10 ordinateurs à la société Flashdiscount. Les ordinateurs sont livrés. Cependant, seuls 5 ordinateurs correspondent à la commande, les 5 autres ont une mémoire inférieure à celle annoncée.

La question se pose de savoir si la société Eurobéton peut remettre en cause la vente ou obtenir le transfert de propriété des 10 ordinateurs effectivement commandés.

A titre liminaire, il convient d'écarter l'application des règles du droit spécial de la vente dès lors que les ordinateurs ont été réceptionnés (art. 1603 et s. C. civ.) et que l'absence de correspondance entre les biens commandés et les biens reçus ne constitue pas un vice (art. 1641 et s. C. civ.) [A noter que le droit spécial de la vente n'étant pas au programme, évacuer cette difficulté aussi rapidement ne semble pas dommageable... il est même possible de considérer que cela n'est pas nécessaire].

La formation du contrat de vente ne semble ici pas douteuse. Le problème se situe clairement au niveau de l'exécution. En effet, dès lors que la moitié des ordinateurs livrés ne correspondent pas à la commande, il s'agit d'un manquement à une obligation contractuel du vendeur.

Parmi les remèdes à l'inexécution contractuelle, se trouvent l'exception d'inexécution, l'exécution forcée, la résolution du contrat et la responsabilité contractuelle.

La première hypothèse semble exclut (le prix a sans doute déjà été payé).

L'article 1184 alinéa 2 du Code civil dispose, in fine, que « la partie envers laquelle l'engagement n'a point été exécuté, a le choix ou de forcer l'autre à l'exécution de la convention lorsqu'elle est possible, ou d'en demander la résolution avec dommages et intérêts ».

S'agissant d'un transfert de propriété, est en cause une obligation de donner (dès lors l'article 1142 du Code civil ne fait pas obstacle à une quelconque exécution forcée).

La société Eurobéton pourra demander que lui soit livré les cinq ordinateurs conformes non encore transmis.

Elle pourra préférer demander la résolution du contrat soit l'anéantissement rétroactif de la vente (en matière commerciale, avec l'accord du juge) ainsi que des dommages et intérêts.

La responsabilité contractuelle est fondée sur l'article 1147 du Code civil qui dispose que « Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part ».

En l'espèce, l'inexécution n'est pas douteuse. Le préjudice qui commandera la réparation devra être évalué. La causalité ne devrait également pas poser de problème.

En conclusion un choix est offert à la société Eurobéton entre l'exécution forcée et la résolution de la convention. Elle pourra demander également des dommages et intérêts.

3 – Sur la capacité des ordinateurs acquis

Cette dernière question revient sur la relation contractuelle entre Eurobéton et Infotech. L'on doit pour la résoudre considérer que la rencontre des consentements précédemment débattue a eu lieu soit que Eurobéton ne l'a pas contesté, soit que le juge a estimé que le retrait de sa volonté par la société Eurobéton n'était pas intervenue dans un délai raisonnable et que la vente était parfaite.

Les ordinateurs livrés par la société Infotech sont moins performants que ce qui avait été annoncé (la question ne se pose pas s'agissant du contrat avec la société Flashdiscount dès lors que les performances du matériel n'étaient pas précisées). Que peut faire la société Eurobéton pour remettre en cause la vente avec la société Infotech?

Sur la formation du contrat, les articles 1109 et suivants du Code civil énoncent les différents vices du consentement. S'il n'est pas question de violence en l'espèce, se posent les questions de l'application des articles 1110 et 1116 du Code civil.

Dans les deux cas, il est nécessaire qu'une erreur soit constatée soit qu'elle soit spontanée soit qu'elle soit provoquée.

En l'espèce, tel ne semble pas être le cas puisque la société Eurobéton avait parfaitement conscience de l'objet de sa commande et des performances annoncées du matériel (V. pour ex., Com. 7 juin 2011).

Se pose la question de l'inexécution du contrat de vente : l'article 1184 alinéa 2 du Code civil permet en principe au créancier de l'obligation non exécutée ou non correctement exécutée de demander la résolution du contrat.

En l'espèce, si la preuve est rapportée des moindres performances des ordinateurs livrés, l'inexécution contractuelle sera caractérisée. La vente pourra être alors anéantie et des dommages et intérêts pourront être demandés.

En conclusion, un nouveau moyen de remettre en cause le contrat entre Eurobéton et Infotech s'offre à l'acheteur.

A noter cependant, qu'en matière commerciale (ici, le contrat porte sur une vente commerciale conclue entre deux sociétés commerciales), une jurisprudence constante prévoit que le juge peut, en vertu d'un usage du commerce moyenâgeux, prononcer la réduction du prix de vente plutôt que la résolution.

Conclusion : L'article L. 721-3 du Code de commerce dispose que :

« Les tribunaux de commerce connaissent :

1° Des contestations relatives aux engagements entre commerçants, entre établissements de crédit ou entre eux ;

2° De celles relatives aux sociétés commerciales ;

3° De celles relatives aux actes de commerce entre toutes personnes.

Toutefois, les parties peuvent, au moment où elles contractent, convenir de soumettre à l'arbitrage les contestations ci-dessus énumérées ».

En l'espèce, chacune des parties en cause sont des sociétés commerciales.

Ainsi, quels que soient les objectifs poursuivis par la société Eurobéton, ses demandes devront être formulées devant le tribunal de commerce géographiquement compétent ou devant un tribunal arbitral (en fonction des stipulations contractuelles).