



## LA DIFFERENCIATION « *RATIONE PERSONAE* » DES REGLES JURIDIQUES RELATIVES A LA VENTE

Etude comparative portant sur des règles nationales (Allemagne, France) ainsi que sur  
des réglementations internationales (CISG, PICC, CESL, CFR)

Lydia Beil

### I. Objectif et pertinence de l'étude

B2B, B2C, C2B et C2C... A l'heure actuelle on trouve très souvent des sections, des lois ou même des codes entiers qui ont un champ d'application *ratione personae* limité. Or, le réseau complexe de ces différenciations « *ratione personae* » ne semble pas suivre une logique. La plupart des règles distinctives se retrouve dans le domaine du droit de la vente. Ce travail démontre plusieurs raisons à ce désordre, la plupart étant d'ordre historique.

Par exemple, un développement paradoxal s'est présenté en France lors de la transposition de la Directive 1999/44/CE sur la vente des biens de consommation. Le législateur français, après un débat très intense, a choisi la « petite solution » pour la transposition. Il a ainsi gardé les anciennes règles du droit de la vente contenues dans le Code civil (ci-après : Cc) et a créé dans le Code de la Consommation, sans toucher au Cc, un nouveau droit de la vente, limité aux contrats B2C. Comme le droit de la vente français consistait déjà en deux régimes différents au sein du Cc, à partir de ce moment-là trois régimes du droit de la vente étaient applicables côte à côte. La situation était alors paradoxale : le droit de la vente du Cc n'avait pas été réformé depuis très longtemps pendant que le nouveau régime B2C contenait des règles qui s'orientaient au droit de la vente moderne de la Convention de Vienne (*Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, ci-après : CISG) qui a été conçue pour les ventes entre professionnels à la base. Pour cette raison le nouveau régime français B2C comprenait souvent des règles moins favorables pour l'acheteur-consommateur que les règles du Cc. Pour éviter d'éventuels inconvénients on a donc décidé de laisser le choix au consommateur de pouvoir se prévaloir également des règles du Cc. Maintenant le consommateur se retrouve ainsi face à trois potentiels régimes de droit de la vente applicables côte à côte, un système extrêmement complexe et impossible à comprendre ou à utiliser.

Le but de cette étude est donc de déterminer à quels endroits de telles dispositions différenciant selon les personnes sont réellement justifiées par des raisons matérielles et à quels endroits il vaut mieux les supprimer pour simplifier le droit de la vente et le rendre plus accessible aux utilisateurs et praticiens du droit. Ainsi ce travail s'adresse non seulement au législateur pour simplifier les règles existantes, mais également à la jurisprudence et à la pratique.

L'analyse s'inscrit dans un débat d'actualité à différents niveaux. Au niveau européen, l'adoption d'un nouvel instrument juridique pour le droit de la vente a été discutée depuis plusieurs années. Vu que la proposition pour un « Droit Commun Européen de la Vente » (*Common European Sales Law*, ci-après : CESL) a été abandonnée, on est maintenant en train de chercher de nouvelles solutions pour l'unification du droit dans l'Union Européenne. En Allemagne, dans les dernières années, la jurisprudence et le législateur ont changé plusieurs fois le champ d'application personnel de différentes dispositions du droit de la vente. De surcroît, en Allemagne une réforme de même facture est entrée en vigueur le 1er janvier 2018. En France, après des années de discussion et de nombreux projets de réforme

échoués, le législateur est également en train de réformer les vieilles dispositions du droit des contrats dans le Cc. En 2016, la partie générale du droit des obligations a déjà été réformé à grande échelle et c'est maintenant le moment de faire la même chose pour la partie des contrats spéciaux et notamment le droit de la vente. Le moment pour effectuer la présente analyse ne pourrait donc pas être mieux choisi.

## **II. Méthode et structure de l'étude**

Les méthodes appliquées dans la présente étude sont *a priori* la méthode du droit comparé et l'analyse économique du droit.

L'étude est structurée de la façon suivante : Dans une première partie générale, après une courte introduction et explication des méthodes (Titre 1 et 2) ainsi qu'une introduction historique (Titre 3) et une présentation des réglementations internationales et législations nationales choisies pour l'étude comparative (Titre 4), suit la démonstration de l'évolution de la notion de consommateur et de professionnel dans les différents instruments juridiques (Titre 5). Ensuite il convient de démontrer les conflits d'intérêts fondamentaux en droit de la vente (Titre 6) et les bases de l'analyse économique dans ce domaine (Titre 7). Dans une deuxième partie, la partie spéciale, les catégories comparatives sont analysées en deux temps : La présentation comparative, c'est-à-dire la description de l'état de la législation et la jurisprudence sur cette question en France, en Allemagne et dans les réglementations européennes et internationales, suivie par l'évaluation des différentes solutions apportées pour en trouver la plus appropriée.

## **III. Etendue et délimitation de l'étude**

Pour délimiter l'étendue de ce travail au niveau des réglementations à inclure, les deux ordres juridiques nationaux les plus représentatifs dans l'Union Européenne qui ont servi de modèle pour de nombreux autres ordres juridiques ont été choisis : la France et l'Allemagne. Au niveau européen et international, les réglementations choisies sont d'abord les deux instruments limités au seul droit de la vente, le CISG et le CESL. Ensuite, deux instrument de *soft law* (du droit non obligatoire dans un certain Etat, mais existant en parallèle du droit national et s'appliquant seulement si les parties du contrats ont librement convenu ainsi) sont inclus dans l'analyse : les principes UNIDROIT (*UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts*), qui jouent un rôle important dans le domaine B2B, et le projet pour un Cadre Commun de Référence (*Common Frame of Reference*) qui est basé sur une comparaison à grande échelle des droits nationaux des contrats dans les différents Etats membres.

La notion de « droit de la vente » comme elle est utilisée dans ce travail est comprise comme incluant non seulement le droit spécial de la vente (défauts, garanties, etc.), mais également le droit commun des contrats, applicable par exemple à la conclusion du contrat de vente etc. Il convient également de s'intéresser seulement aux contrats de vente de marchandises, c'est-à-dire en excluant les ventes de terrains ou d'immeubles.

La terminologie « différenciations *ratione personae* » mérite également d'être clarifiée. L'étude se concentre sur les différenciations « B2C » et « B2B » qui dominent le droit de la vente, notamment dans le domaine transfrontalier.

Finalement, il convient de délimiter les sujets à examiner. Ils sont choisis d'après les critères suivants : seulement les sujets pour lesquels on peut trouver au moins deux différenciations *ratione personae* divergentes dans les instruments légaux inclus dans l'étude sont analysés. De telles règles intéressantes pour la présente étude se trouvent surtout dans le régime des clauses abusives ainsi que le régime des vices cachés/défauts de conformité.

#### IV. Résultats et conclusion de l'étude

Après une analyse, comparaison et évaluation détaillées, l'étude mène au résultat que le droit de la vente mériterait une simplification au niveau des différenciations *ratione personae*. On peut trouver beaucoup de sujets où une différenciation est faite pour des raisons historiques, mais n'est pas justifiée par des raisons matérielles. Néanmoins, parfois c'est aussi une différenciation *ratione personae* qui est la meilleure solution. Il y a finalement quelques-uns des sujets examinés où en général, une règle uniforme pour toutes les configurations personnelles est préférable, mais dans le détail, il vaut mieux prévoir une différenciation *ratione personae*. Le tableau suivant résume les résultats de la présente étude :

Problématique	Réglementation uniforme est préférable	Différenciation <i>ratione personae</i> est préférable
Contrôle des clauses abusives → Dispositions individuellement négociées	x	
Contrôle des clauses abusives → Intention d'utilisation répétée	x	
Contrôle des clauses abusives → Définition générale du caractère abusif	x	
Contrôle des clauses abusives → Évaluation du caractère abusif	x	(différenciation dans le détail)
Contrôle des clauses abusives → Listes noires et grises		x
Réparation ou remplacement → Priorité de la réparation ou du remplacement	x	(différenciation dans le détail)
Réparation ou remplacement → Choix entre la réparation et le remplacement	x	(différenciation dans le détail)
Réparation ou remplacement → Démontage et remontage en cas de remplacement	x	(différenciation dans le détail)
Réparation ou remplacement → Indemnité pour l'usage en cas de remplacement	x	
Défauts liés au montage	x	
Connaissance du défaut de la part de l'acheteur	x	
Notification du défaut		x
Délai d'exclusion pour l'action rédhibitoire		x