

BOOK REVIEW

La notion d'obligation de garantie dans le droit des contrats

par Bernard Gross

Librairie générale de Droit et de Jurisprudence
(1964)

L'auteur dans sa préface note que l'on ne paraît pas s'être posé la question de savoir s'il y a dans le droit des contrats une théorie générale de l'obligation de garantie. Il est de tradition d'analyser l'obligation de garantie des vices cachés et de l'éviction séparément. Ces notions paraissent cristallisées. L'idée qu'elles puissent être l'une et l'autre deux aspects d'une même obligation n'a pas jusqu'ici effleuré la doctrine. Or, il semble bien que l'obligation de garantie se trouve actuellement stimulée par les transformations subies par la responsabilité civile, à tel point qu'en réalité l'obligation de garantie se construit un droit de la responsabilité plus perfectionné que celui de la théorie générale des obligations.

Se consacrant à la recherche de l'unité de la garantie dans ses solutions M. Gross démontre que les deux aspects de la garantie propres au contrat de vente (vices cachés et éviction) s'étendent et se retrouvent dans la plupart des autres contrats (louage, contrat d'entreprise, société, partage) sans que ces différents contrats perdent cependant quelques particularités qui leur sont propres. La dualité consacrée par les textes ne peut-elle être ramenée à l'unité? Là encore la doctrine est partagée. Certains auteurs entendent réserver le terme garantie au phénomène de l'éviction, gardant le terme responsabilité pour les vices cachés (p. 34). Une autre partie de la doctrine estime que ces deux garanties sont les deux faces d'une même obligation, ce que la jurisprudence dans son empirisme semble consacrer, en utilisant indifféremment l'une et l'autre. L'auteur se demande alors si l'on n'est pas dans une impasse puisqu'il n'y a pas de cohésion au sein de l'institution. Sans doute peut-on constater que chacune de ces garanties présente de son côté un caractère d'unité, mais alors pour rechercher s'il existe une notion générale d'obligation de garantie, il faut pouvoir dégager non pas les solutions données qui n'ont pas

aidé à résoudre le problème, mais quels sont les caractères fondamentaux de chacune de ces obligations. Ces caractères peuvent découler du lien qui unit l'obligation de garantie au contrat, lien contractuel malgré l'attraction qu'exerce cependant la responsabilité délictuelle.

L'obligation de garantie n'a pas toujours la même portée.

Apparemment elle présente tous les traits d'une obligation de résultat, ce que dénie nombre d'auteurs, la classification entre obligation de résultat et obligation de moyens ne paraissant pas avoir été faite pour l'obligation de garantie. L'obligation de garantie a un caractère unitaire qui se dégage d'un fondement commun à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés. A cet égard deux courants se partagent la doctrine; l'un pour lequel l'institution a un caractère unitaire, l'autre au contraire pour lequel la garantie est une institution dualiste.

Les tenants de la thèse dualiste soutiennent non seulement que la garantie d'éviction ne se ramène pas à une erreur sur la substance, mais encore qu'elle est une théorie différente de la nullité de la vente de la chose d'autrui. L'erreur suppose que l'un des contractants s'est fait une opinion contraire à la réalité; il s'est trompé sur une des qualités substantielles de l'objet transmis. Par contre, on peut soutenir que dans l'hypothèse des vices cachés la situation n'est pas envisagée sur le terrain subjectif, mais bien sous l'angle économique. L'erreur entraîne toujours la nullité des contrats tandis que les vices tout en rendant le garant responsable peuvent rester sans effet sur l'existence même de la convention.

Par contre, les théories unitaires assignent trois fondements possibles à l'obligation de garantie. Selon les uns la cause servirait de fondement à la garantie; pour d'autres elle trouverait sa justification dans l'obligation de délivrance; pour d'autres, enfin, elle repose sur le principe de la responsabilité contractuelle.

L'auteur après avoir examiné la valeur de ces théories respectives estime que le défaut commun aux thèses soutenues vient de ce que les auteurs se font de l'obligation de garantie une conception trop restrictive. Quelque ingénieuses que soient toutes ces théories, elles laissent une impression de malaise. De là l'auteur passe à la critique générale de l'attitude doctrinale classique.

Si le but de l'obligation de garantie est de parfaire et de renforcer l'exécution de la convention principale, l'obligation de garantie se superpose alors aux obligations préétablies dans le contrat, mettant à la charge de son débiteur plusieurs obligations différentes sans doute les unes des autres mais qui se trouvent reliées par leur but.

Lorsque le législateur a réglementé dans chaque contrat particulier l'obligation de garantie (contrat de vente, bail, contrat d'entreprise, promesse de porte-fort) il a forcément laissé de côté certains autres contrats, mais la jurisprudence a dû combler les lacunes; elle a compris "que la qualification du contrat n'avait aucune influence sur la fixation du domaine de la garantie . . . la loi n'a pas limité la garantie à certains contrats, et c'est une interprétation critiquable des textes que de réduire ainsi sa portée."

Face à la garantie conventionnelle avec tout le cortège de clauses qui l'accompagne, la jurisprudence a eu une attitude méfiante sinon même hostile "craignant que le créancier n'accepte un peu vite d'alléger les obligations du débiteur sans mesurer les conséquences de son geste". Cette méfiance s'est traduite en décidant que l'ordre public et l'intérêt général interdisent aux parties de restreindre les sûretés données par la loi au créancier. Puis, à la faveur de clauses plus ou moins sibyllines, la jurisprudence a réussi à introduire dans le contrat une obligation de garantie très voisine de la garantie légale favorable au créancier. Ce double mouvement jurisprudentiel s'est manifesté à propos de la garantie du fait personnel due par les vendeurs professionnels.

S'attaquant au principe de la relativité des contrats M. Gross note que la jurisprudence s'efforce de "faire éclater le cercle étroit des personnes intéressées par la garantie, pour lier par l'obligation ou faire bénéficier de l'institution d'autres personnes que les contractants." La volonté d'étendre l'obligation de garantie aux situations les plus nombreuses prime tout autre souci. La jurisprudence cherche à opérer la dissociation entre les sujets de la garantie et les parties au contrat. L'auteur procède ici à l'analyse critique d'un certain nombre de décisions judiciaires pour estimer que la jurisprudence s'est trompée en confondant responsabilité contractuelle et responsabilité délictuelle, et pour conclure que l'identification des sujets de la garantie et des parties au contrat est un principe strict.

La jurisprudence par contre semble s'être montrée plus sage à l'occasion du problème de la transmission passive. La raison en est que les principes du droit commun lui sont apparus suffisamment larges pour permettre une application extensive de la garantie.

Lorsqu'il s'attaque à l'étude de l'objet de l'obligation de garantie et non plus seulement à ses sources, l'auteur ne se dissimule pas les difficultés de l'entreprise.

Partant de cette constatation que le but de l'obligation de garantie est d'obtenir la meilleure exécution du contrat, M. Gross montre que la liste des effets de la garantie est pour ainsi dire indéterminée. En

regroupant les solutions données à la garantie, il semble que trois points principaux se dégagent. Cette obligation comporte l'obligation de renseignement (renseignement sur la chose, les charges, l'utilisation de la chose), l'obligation de prévision (dans le contrat d'entreprise, dans le contrat de bail, dans la vente), l'obligation de défense qui implique une prise de position du garant dans tout débat judiciaire opposant le garanti à un tiers au sujet des droits acquis dans le contrat (garantie incidente). En dehors de tout procès l'obligation de défense consiste à repousser les actes des tiers qui gênent le garanti dans l'exercice de ses droits, et emporte éventuellement l'obligation de réparer tout ce qui peut l'être matériellement afin de conserver à la chose son utilité.

Si tel est l'aspect de l'obligation de garantie, l'auteur démontre que c'est à l'occasion des sanctions qui s'attachent à cette obligation que celle-ci prend son originalité actuelle.

L'obligation de garantie qui n'est pas exécutée, entraîne la responsabilité contractuelle si les conditions générales de cette responsabilité se trouvent réunies. Sinon, bien qu'il puisse y avoir une certaine indépendance dans la sanction, il ne faut pas conclure que responsabilité contractuelle et sanction de l'inexécution soient deux institutions autonomes.

L'obligation de garantie apparaît dans une certaine mesure (ce que démontre M. Gross) comme une obligation de réparation empruntant à la responsabilité contractuelle son schéma général quant à la preuve de l'inexécution et quant au caractère non fortuit de celle-ci, l'exercice de l'action en garantie conduisant au dédommagement du préjudice subi par le contractant. Cependant l'inexécution de cette obligation de garantie comporte des conséquences qui ne sont pas toujours celles de l'inexécution du contrat.

Dans certaines hypothèses, malgré la sévérité de la garantie à l'égard du débiteur, le contrat bien que non exécuté totalement pourra être maintenu sans aucune modification.

Lorsque l'obligation de garantie n'est pas exécutée l'acheteur par exemple subit un préjudice dont il demandera réparation. L'inexécution n'entraînera pas seulement une modification ou une disparition du contrat; elle motivera une attribution de dommages-intérêts. Le garanti peut d'ailleurs combiner dans le temps la condamnation à des dommages-intérêts et la modification du contrat considérée comme un mode de réparation.

M. Gross après avoir discuté du droit aux dommages-intérêts recherche dans une analyse fouillée quelle influence la mauvaise foi du garant peut avoir dans l'attribution des dommages-intérêts, et

quelle est l'influence de la force majeure dans ce domaine, pour s'attacher ensuite à démontrer comment le montant des dommages-intérêts peut varier suivant le type de contrat. La distinction entre le vendeur de mauvaise foi visé à l'art. 1645, et celui de bonne foi (art. 1646) à première vue très simple se trouve compliquée par le sort particulier réservé au vendeur professionnel. M. Gross entre dans la discussion de la combinaison des art. 1645 et 1646 à l'égard des vendeurs professionnels qui divise doctrine et jurisprudence, cette dernière paraissant considérer d'une façon générale que tout professionnel est de mauvaise foi quoique certains arrêts n'aillent pas jusque là.

L'ensemble de la thèse de M. Gross tend à démontrer les transformations qui se sont effectuées à l'intérieur de l'obligation de garantie. Celle-ci pendant longtemps suivait la distinction classique entre la garantie d'éviction et celle des vices cachés et fonctionnait comme une obligation de réparation. Actuellement il semble que tout en conservant partiellement ce caractère, elle va plus loin; on la considère semble-t-il comme devant réparer les conséquences de l'inexécution des obligations positives du garant la jurisprudence insensiblement frappe le garant non pas tant à raison du dommage dû à l'inexécution, qu'à raison du manquement à l'engagement qu'il avait pris: obligation de renseignement, de prévision et de défense. C'est dire que l'obligation de garantie "a quitté peu à peu le domaine exclusif de la responsabilité".

~ * L'histoire de la garantie comme institution autonome est en train de s'écrire.

La thèse de M. Gross présente par ses qualités de fond et de forme un intérêt considérable.

Louis Baudouin

Professeur à la Faculté de Droit de
l'Université McGill

CASE and COMMENT