

Les conditions de vente d'un véhicule neuf en droit Algérien

Bouzidi Imene

Maitre assistant – chercheur classe « B »

Faculté De Droit et Science Politique –

Université Mouloud Mammeri

Mail : imene.bouzidi15@gmail.com

Me Bouzidi Mohamed

Avocat agréé près la Cour Suprême

Mail : bouzidi.mohamed66@hotmail.fr

Résumé :

Le décret **15.58** du **08.02.2015** fixant entre autre les conditions de vente d'un véhicule neuf importé. Les concessionnaires automobiles, vendeurs professionnels, sont toujours avantagés dans les opérations de vente au détriment des acheteurs.

Mots clés : Vente – Véhicule neuf importé – concessionnaire automobile – clauses abusives – garanties – contrôle de conformité – vérification – paiement – livraison – solution amiable.

ملخص:

تم بموجب المرسوم رقم 58.15 المؤرخ في 2015.02.08 تحديد على وجه الخصوص شروط بيع سيارة جديدة مستوردة. وهي شروط في صالح الوكلاء اضراراً بمصالح المشتريين.

الكلمات المفتاحية: بيع – مركبة جديدة مستوردة – وكيل المركبات – شروط تعسفية – ضمانات – فحص المطابقة – تسديد مبلغ – فحوص – تسليم – الحل بالتراضي

Introduction :

Au début des années 1990, les concessionnaires ont été autorisé à s'installer, à importer, à vendre des véhicules neufs. Mais le texte réglementaire régissant leur activité n'a été publié qu'en 2007⁽¹⁾. Mais alors les véhicules importés de 1990 à 2007, à quelles conditions de vente étaient-ils soumis ? C'est précisément, durant cette période que les importations via les concessionnaires ont connu un accroissement sans précédent. De 2000 à 2006, les importations ont plus que quadruplé. Elles sont passées de 43.119 en 2000 à 188.006 en 2006 (source : ONS).

« L'élaboration du cahier de charges de 2015 s'est faite en concertation avec la coopération des concessionnaires » a avoué le ministre de l'industrie de l'époque ⁽²⁾. Ainsi, les concessionnaires ont été associés à la

confection du cahier de charges, mais pas les acquéreurs de véhicules eux aussi regroupés dans deux mouvements associatifs : l'APOCE (Association de Protection et d'Orientation du Consommateur) et la FAC (Fédération Algérienne des Consommateurs). Il y a conflit d'intérêt entre les deux. Les règles du jeu doivent être arrêtées contradictoirement. L'Etat régulateur a l'obligation de défendre l'intérêt général, de protéger les acheteurs et les usagers de la route.

Les conditions strictes de sécurité routière sont-elles réunies dans l'importation et l'assemblage local des véhicules neufs ? Les nombreuses réclamations d'acquéreurs adressées aux associations de protection du consommateur confirment les appréhensions ⁽³⁾.

La victime d'un défaut de fabrication ou de conformité, d'un retard de livraison est l'acheteur. Le responsable est le constructeur automobile et en cas d'importation le concessionnaire. La loi est censée protéger la partie lésée pour la rétablir dans ses droits.

Il existe un déséquilibre dans les connaissances techniques et juridiques entre le concessionnaire vendeur et le particulier acheteur. Le constructeur et le concessionnaire ont des connaissances de ce qu'ils fabriquent et de ce qu'ils vendent que les acquéreurs ne peuvent atteindre. La loi doit

être conçue de façon à empêcher le contractant le plus fort de profiter de l'incompétence du plus faible.

- Le décret exécutif 15-58 du 08.02.2015 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité de concessionnaires de véhicules neufs ⁽⁴⁾ était à l'avantage du concessionnaire, ainsi que l'arrêté du 23.03.2015 fixant le cahier de charges des concessionnaires ⁽⁵⁾

- Ces textes de lois signés par des décideurs politiques ont offert aux constructeurs et concessionnaires des cadeaux inespérés.

Qu'en est-il de ceux qui viennent d'être promulgués ?

Le nouveau décret 20.227 du 19.08.2020 ⁽⁶⁾ a abrogé en bloc le Décret 15.58 et le cahier de charges qui l'accompagne.

Deux mesures favorables aux concessionnaires et aux acquéreurs méritent d'être rapportées :

➤ **Suppression de l'activité de revendeur :**

Le décret abrogé 15.58 prévoyait l'activité de revendeur de véhicules neufs lié au concessionnaire ou au distributeur par un contrat (article 2). Le décret 20.227 ne les a pas repris. Ils ont été supprimés (article 2).

Le réseau de distribution était composé du concessionnaire, de ses distributeurs et de ses revendeurs. Il

est désormais composé du concessionnaire et de ses agents agréés.

➤ **Retrait d'agrément définitif en cas de refus du concessionnaire de livrer un véhicule de remplacement :**

L'article 47 du décret 20.227 renvoie à l'article 39 qui oblige le concessionnaire « de mettre à la disposition du client un véhicule de remplacement en cas d'immobilisation pour réparation entrant dans le cadre de la garantie ».

En cas de refus, le concessionnaire encourt la sanction la plus élevée prévue par le décret : le retrait de l'agrément définitif.

Hormis ces deux mesures favorables aux acquéreurs, les conditions de vente de véhicules neufs continuent d'être au profit des concessionnaires :

➤ **Les clauses abusives au contrat de vente ne sont pas interdites.....I**

➤ **Les garanties sont incomplètes.....II**

➤ **Le paiement du véhicule précède le contrôle de conformité et la vérification III**

➤ **Le retard de livraison peut durer des années.....IV**

➤ **La solution amiable n'est pas dans l'intérêt des acquéreurs.....V**

I. Clauses abusives :

Les firmes automobiles rédigent de façon unilatérale les modèles de contrat de vente. De la même façon, les concessionnaires rédigent le bon de commande. Dans les deux cas, les acquéreurs ne participent pas à leur rédaction. Ce ne sont pas des contrats synallagmatiques mais des contrats d'adhésion comme les contrats d'assurance.

La méfiance est de rigueur. Des clauses défavorables aux acheteurs peuvent être dissimulées et incluses insidieusement dans le contrat pour limiter les garanties et la responsabilité du vendeur. Ce sont les clauses abusives que l'article 13 de la loi n°09.03 du 25.02.2009 relative à la protection du consommateur ⁽⁷⁾ considère comme « nulles et de nul effet ».

En France, il existe une commission des clauses abusives qui passe au peigne fin ce genre de contrats, dénonce celles non conformes à la loi et recommande leur annulation aux pouvoirs publics.

Le décret 20.227 n'a pas tenu compte de la loi 09.03. Il a repris presque intégralement les dispositions du décret 15.58 à quelques modifications minimales près. Le chapitre 4 du décret 20.227 relatif aux conditions de vente est la copie conforme du chapitre 4 du décret 15.58 pourtant abrogé, de sorte que le concessionnaire n'a pas besoin de recourir aux

subterfuges des clauses abusives. Elles y sont toujours dans le décret 20.227.

- L'article 30 permet au concessionnaire d'exiger un acompte de 10% du prix de vente. Selon le témoignage du Président de l'Association des Consommateurs « l'acompte exigé excède les 10 % »⁽⁸⁾, sans que le concessionnaire indélicat ne soit inquiété.

- L'article 31 alinéa 1^{er} permet la prorogation du délai de livraison mais sans fixation de nouveau délai, de sorte que le retard pourra durer indéfiniment. L'acquéreur devient une victime d'un retard illimité. En Europe, la prorogation de délai n'existe pas. Si à la date limite, le véhicule n'est pas livré, l'acheteur peut annuler sa commande et exiger le remboursement des versements effectués majorés des intérêts calculés au taux légal.

- L'article 31 alinéa 2 permet le paiement de la totalité du montant du véhicule. C'est une faculté mais certains concessionnaires s'arrangent pour l'exiger. « Ils révisent à la hausse et à leur guise le prix du véhicule durant la période d'attente », témoigne le Président de l'Association des Consommateurs⁽⁸⁾. Les concessionnaires peuvent continuer de recourir à des clauses abusives comme :

- Celle autorisant le constructeur ou le concessionnaire à majorer les prix de vente entre la commande et la livraison.
- Celle ayant pour effet de supprimer ou de réduire le droit à réparation de l'acquéreur en cas de manquement

par le professionnel de l'une quelconque de ses obligations.

- Celle modifiant unilatéralement les caractéristiques du véhicule vendu.
- Celle obligeant l'acheteur à payer l'intégralité du prix avant sa délivrance.
- Celle faisant adhérer l'acheteur à des clauses non conformes.
- Celle accordant au seul concessionnaire le droit de vérifier la conformité du véhicule au véhicule commandé.
- Celle privant l'acheteur de l'action en résolution de la vente.
- Celle prolongeant le délai de livraison.

En application de l'article 14 dernier alinéa de la loi n° 09.03 relative à la protection du consommateur, l'interdiction des clauses abusives doit figurer dans le contrat de vente du constructeur automobile et dans le bon de commande du concessionnaire. La garantie légale prévue à l'article 13 de la loi 09.03 ne peut en aucun cas être présentée comme une garantie contractuelle.

II. Les garanties :

Le concessionnaire – vendeur professionnel – a deux obligations essentielles :

- Livrer le véhicule vendu exempt de tout vice, de tout défaut de fabrication de nature à créer un danger pour les personnes et les biens. Il est responsable tant à l'égard de son acquéreur que des tiers. L'acquéreur ne peut être tenu d'accepter une voiture différente de celle qu'il a commandée.

- Garantir le véhicule à raison de défauts cachés qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine ou qu'il diminue tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise s'il les avait connus (article 379 du Code Civil algérien). A plus forte raison, le constructeur automobile puisqu'il en est le fabriquant. Même sa bonne foi ne l'exonère pas de l'obligation de verser à l'acquéreur une réparation à titre compensatoire.

L'acheteur a le choix de rendre le véhicule et de se faire restituer le prix ou de le garder et de se faire rendre l'acompte précédemment versé⁽⁹⁾. L'acheteur n'a pas à justifier son choix. Une clause privant l'acheteur d'une des options prévue à l'article 13 ne peut être invoquée par le concessionnaire. Le refus opposé par l'acheteur du remplacement des pièces défectueuses dans le cadre de la garantie contractuelle ne lui interdit pas d'invoquer les manquements du vendeur à ses obligations légales à l'appui d'une demande en résolution de vente.

L'article 36 du décret 20.227 n'est pas conforme à l'article 13 alinéa 2 de la loi 09.03. Le concessionnaire qui est un prestataire de service doit garantir le service après vente. Celui-ci ne figure pas à l'article 36 mais à l'article 38 sans mention de garantie. L'article 36 est incomplet, voir insidieux. Il vise le remplacement des pièces de rechange et des accessoires défectueux et ne vise pas l'entretien, la maintenance, la réparation et les révisions périodiques.

L'article 37 du même décret soumet la garantie à une distance à ne pas dépasser (100 000 kilomètres dans la limite de trois ans pour les automobiles) mais ne précise pas à partir de quelle date commence le calcul du délai (dans le cas du vice caché en principe à compter de la découverte du vice).

L'article 39 circonscrit la mise à la disposition du client un véhicule de remplacement au seul cas d'immobilisation du véhicule pour réparation alors que l'article 13 alinéa 3 de la loi 09.03 étend l'option du remplacement à tous les cas (« défaut »).

Enfin, il y a contradiction entre l'article 38 du décret 20.227 qui prévoit dans le cadre du service après vente la « vente de pièces de rechange et d'accessoires d'origine... » alors que l'article 29 du cahier de charge annexé au décret n'oblige le concessionnaire qu'à donner les références de la pièce de rechange ou de l'accessoire.

III. Le paiement :

Le bon de commande rédigé par le concessionnaire doit indiquer, outre la dénomination de la vente, la date limite de livraison, la faculté pour le client d'annuler sa commande en cas de non-conformité ou de retard de livraison, le prix de vente et le cas échéant le remboursement des versements déjà effectués majorés des intérêts calculés au taux légal si le vendeur ne peut mettre à la disposition de l'acheteur un véhicule de remplacement tel que décrit sur le bon de commande. Le prix déterminé au moment de la commande est garanti jusqu'à l'expiration du délai de livraison. Si la livraison n'a pas été effectuée dans le délai imparti et si le retard n'est pas imputable à l'acheteur, la garantie du prix sera prolongée jusqu'à la mise à la disposition du véhicule.

Lorsque l'acheteur choisit de conserver le véhicule, un expert doit être désigné pour évaluer le montant de la réduction du prix du véhicule. Les juges du fond saisis d'une demande en résolution de la vente n'ont pas à choisir entre action rédhibitoire et estimatoire, lequel n'appartient qu'à l'acheteur. Ils décident la réduction du prix dans une proportion qu'ils fixent souverainement compte tenu de la dépréciation du véhicule due à l'utilisation.

Dans la pratique, certains concessionnaires révisent à la hausse et à leur guise le prix du véhicule durant la période d'attente. L'acompte exigé excède les 10 % prévu à l'article 30 du décret 20.227 (comme auparavant le décret 15.58). Parfois, le concessionnaire exige le prix intégral du véhicule, et ce, avant tout contrôle de conformité **(1)** et avant toute vérification **(2)**.

1. Paiement du véhicule avant contrôle de conformité :

Tout véhicule même neuf présente un risque de défaut de fabrication. Il est important pour l'acheteur de ne verser le prix de vente qu'après contrôle de conformité et plus exactement à la livraison conformément à l'article 388 du Code Civil algérien. Etant la plupart du temps profane en la matière, il ne peut déceler ses défauts, d'où le principe de ne verser le montant qu'au moment de la délivrance.

Ce n'est pas ce que prévoit l'article 23 du décret 20.227, lequel soumet non pas la vente mais la livraison au contrôle de conformité : « le concessionnaire ne peut **livrer...** » au lieu de : « le concessionnaire ne peut **vendre...».**

Le même décret permet non seulement le versement d'un acompte mais aussi le versement intégral. Autant acheter « le poisson en mer » selon l'adage populaire. L'acquéreur achète un véhicule sans être sûr qu'il répond

aux normes de sécurité puisque le contrôle de conformité n'a lieu qu'après paiement.

En Europe, c'est la vente elle-même qui est suspendue tant que la preuve de la conformité du véhicule à vendre n'est pas établie, d'où la comparaison suivante des étapes des opérations de transfert :

	Europe	Algérie
1	Contrôle	Paiement
2	Paiement	Contrôle
3	Livraison	Livraison

2. Paiement du véhicule avant vérification :

Tout comme le versement du prix de véhicule doit s'effectuer après son contrôle, sa vérification doit l'être tout autant. Or, l'article 33 du décret 20.227 et l'article 20 du cahier de charge annexé, soumettent la vérification « avant la livraison » et non avant le paiement, soit 1- paiement 2- vérification 3- livraison au lieu de 1- vérification 2- paiement 3- livraison.

D'autre part, l'article 38 du même décret charge le concessionnaire le soin de vérifier lui-même le véhicule vendu alors l'article 380 du Code Civil charge plutôt l'acheteur.

IV. Retard de livraison :

L'article 31 du décret 20.227 qui ne reconnaît pas à l'acheteur le droit de résilier la vente en cas de retard de livraison est en contradiction flagrante avec l'article 19 modifié de la loi n° 18.09 du 10.06.2018 modifiant et complétant la loi 09.03 relative à la protection du consommateur⁽¹⁰⁾ qui admet un droit de rétractation au consommateur pour l'acquisition d'un produit.

Au contraire, l'article 31 accorde au concessionnaire deux délais consécutifs de livraison : 45 jours pour l'automobile puis prorogation de délai d'un commun accord. Le premier délai consenti est déjà une entorse, une violation du droit du consommateur. En Europe, il est reconnu à l'acquéreur la possibilité de résilier le contrat de vente 7 jours après la date limite de livraison. La prorogation de ce délai en faveur du mandataire est interdite. Pour retard de livraison, la vente est résiliée. L'acheteur a le droit d'exiger le remboursement des versements déjà effectués majorés des intérêts calculés au taux légal.

V. Solution amiable :

L'acheteur peut se plaindre :

- Soit d'une livraison non conforme à la commande passée. Elle doit correspondre à celle présentée à l'acheteur sous forme de modèle, de déclarations publiques

publicitaires. La conformité concerne non seulement les caractéristiques convenues mais aussi tout usage spécial recherché par l'acheteur, porté à la connaissance du vendeur (exemple : véhicule pour handicapé). Des acquéreurs ont dénoncé la non-conformité des véhicules livrés aux fiches techniques exposés au public ⁽¹²⁾.

- Soit d'un défaut de fabrication : Il n'est pas rare que l'acquéreur, après avoir reçu livraison, tombe en panne ou qu'une pièce se rompt lui causant un accident. Il reprochera à son vendeur une défectuosité rendant le véhicule impropre à l'usage .Même le vice caché indécélable est englobé dans la garantie.

L'article 13 de la loi n° 09-03 du 25.02.2009 relative à la protection du consommateur autorise l'acheteur d'un véhicule de choisir en cas de livraison non satisfaite une des solutions :

« L'acquéreur d'...un véhicule ... bénéficie de plein droit d'une garantie ... Lorsque le produit (le véhicule) présente un défaut, l'intervenant (le concessionnaire) doit , au cours de la période de garantie fixée , le remplacer OU rembourser son prix OU réparer le produit OU modifier la prestation à ses frais » .

Le décret 20.227 remet en cause ces choix en son article 32 qui dispose autrement :

« En cas de non respect des termes de la commande, les deux parties peuvent convenir d'une solution à l'amiable. En cas de refus du client de la solution proposée, le concessionnaire doit, sous huitaine reverser au client l'acompte ou le montant intégral versé avec une pénalité représentant 10% du prix du véhicule »

Ce texte est défavorable au client acheteur pour au moins 3 raisons :

1- La loi doit protéger la partie lésée et la rétablir dans l'état ou elle se trouvait avant la découverte du défaut. Elle doit être mise en situation de choisir la solution qui lui convient sans avoir à la justifier. Le concessionnaire n'a pas à proposer de solution amiable. Les options prévues à l'article 13 ne laissent pas de place à la solution amiable.

2- La pénalité de 10% va dans l'intérêt du concessionnaire. Elle lui permet d'échapper au procès. Le juge nanti de son pouvoir souverain d'évaluation de la réparation peut allouer au demandeur une somme supérieure à 10%. Il aura toute latitude pour couvrir les pertes subies (réparer le véhicule) et les gains manqués (Immobilisation du véhicule acheté).

3- L'acheteur privé du droit d'assigner en justice le concessionnaire :

L'idée de plafonner le montant de la réparation à 10% en cas de défaut de conformité de la commande procède de

l'intention malveillante d'éviter au concessionnaire toute poursuite judiciaire. La solution à l'amiable préconisée par l'article 32 n'a rien d'amiable puisqu'elle n'émane que du concessionnaire selon sa convenance et son intérêt.

Une association de consommateurs témoigne :
« l'acquéreur quand il se fait arnaquer perd des dizaines voir des centaines de millions de centimes ». ⁽¹¹⁾

Conclusion :

Les conditions de vente de véhicules neufs n'ont pratiquement pas changé. Le décret 20.227 a repris mot à mot, à quelques exceptions près, les dispositions du décret 15.58, de sorte que l'abrogation de celui-ci est trompeuse. Les concessionnaires sont toujours avantagés dans les opérations de vente par rapport aux acheteurs victimes. Le chapitre 4 du décret 20.227 est en violation flagrante avec la loi 09.03 du 25.02.2009 relative à la protection du consommateur.

Bibliographie :

- (1) - décret exécutif 07.390 du 12/12/2007 article 4-
fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité
de commercialisation de véhicules automobiles neufs –
JORA n°78 du 12/12/2007
- (2) - Le Soir d'Algérie du 14.01.2015
- (3) - El Watan du 25.02.2014
- (4) - JORA n° 05 du 08.02.2015
- (5) - JORA n° 16 du 01.04.2015
- (6) - JORA n° 49 du 19.08.2020
- (7) - JORA n°15 du 08.03.2009
- (8) - Le Soir d'Algérie du 24.06.2012
- (9) -Article 13 de la loi 09.03 relative à la protection du
consommateur
- (10) JORA n° 35 du 13.06.2018
- (11) El Watan du 02.04.2019.