

Les recours des acheteurs dans le cadre des ventes publiques volontaires de meubles

Mémoire réalisé par
Gaëtan Lana

Promoteur
Hervé Jacquemin

Année académique 2014-2015
Master en droit

Plagiat et erreur méthodologique grave

Le plagiat entraîne l'application des articles 87 à 90 du règlement général des études et des examens de l'UCL.

Il y a lieu d'entendre par « plagiat », l'utilisation des idées et énonciations d'un tiers, fussent-elles paraphrasées et quelle qu'en soit l'ampleur, sans que leur source ne soit mentionnée explicitement et distinctement à l'endroit exact de l'utilisation.

La reproduction littérale du passage d'une oeuvre, même non soumise à droit d'auteur, requiert que l'extrait soit placé entre guillemets et que la citation soit immédiatement suivie de la référence exacte à la source consultée.*.

En outre, la reproduction littérale de passages d'une oeuvre sans les placer entre guillemets, quand bien même l'auteur et la source de cette oeuvre seraient mentionnés, constitue une erreur méthodologique grave pouvant entraîner l'échec.

* A ce sujet, voy. notamment <http://www.uclouvain.be/plagiat>.

Table des matières

	Page
Introduction	1
 Chapitre 1 : le fonctionnement des ventes publiques	 4
Section 1 : définition de la vente publique	4
Section 2 : les ventes publiques volontaires et les ventes publiques judiciaires	4
Section 3 : les ventes publiques mobilières et les ventes publiques immobilières	6
Section 4 : le rôle du commissaire-priseur	6
Section 5 : un contrat de commission	8
§ 1. Définition et régime juridique du contrat de commission	9
§ 2. Définition et régime juridique du contrat de mandat	9
 Chapitre 2 : les litiges survenant suite à la vente d'un bien mobilier	 12
Section 1 : les conditions de validité des contrats	12
§ 1. Un consentement non vicié	13
A. L'erreur	14
B. Le dol	17
C. La violence	18
§ 2. L'objet	19
§ 3. Les autres conditions de validité des contrats	20
Section 2 : analyse de conditions de ventes	20
Section 3 : l'objet acheté est en réalité un faux	22

§ 1. Le concept d'authenticité	23
§ 2. L'affaire du faux moutardier	24
Section 4 : l'objet acheté ne correspond pas à la description	28
§ 1. Le jugement du 2 janvier 2012	29
§ 2. Le régime juridique relatif aux ventes à des consommateurs	32
A. Le Code civil	32
B. Le Code de droit économique	35
§ 3. Le régime de droit commun	38
Section 5 : l'objet acheté est affecté d'un vice caché	39
§ 1. Les quatre conditions de fond de la garantie des vices cachés	40
A. Un vice	40
B. Le vice doit être caché	41
C. L'antériorité du vice	41
D. Le vice doit être grave	41
§ 2. L'action rédhibitoire et l'action estimatoire	42
§ 3. Application de la garantie des vices cachés aux ventes publiques	42
A. L'acheteur n'est pas un consommateur	43
B. L'acheteur est un consommateur	44
Section 6 : l'objet est en réalité un objet volé	45
§ 1. Sur le plan pénal : l'infraction de recel	45
A. Les éléments matériels	46
B. L'élément intentionnel	46
§ 2. Sur le plan civil : l'article 2280 du Code civil	46
Section 7 : l'objet a été dégradé pendant l'exposition	48
§ 1. Le volet de la responsabilité civile	49

§ 2. L'attitude de la salle de ventes suite à la détérioration d'un objet	50
A. Retirer l'objet de la vente	50
B. Signaler le défaut	51
§ 3. Les recours des acheteurs	52
Chapitre 3 : les supports en ligne	53
Section 1 : les salles de ventes proposant leur catalogue sur internet	53
§ 1. La description sur internet diffère de celle du catalogue papier	53
§ 2. Les recours des acheteurs	54
Section 2 : les salles de ventes proposant d'enchérir par internet	54
§ 1. Le régime juridique applicable	55
§ 2. Les recours des acheteurs	57
A. L'objet n'est pas conforme	57
B. L'acheteur n'a pas reçu l'objet	58
C. Absence de droit de rétractation	60
Section 3 : les sites internet spécialisés dans les ventes aux enchères	60
§ 1. Le régime juridique applicable	60
A. Des opérations de courtage	60
B. Les relations entre le vendeur et l'acheteur	61
1. Les obligations du vendeur	61
2. Le droit de rétractation de l'acheteur	62
C. Ebay est un prestataire de service d'hébergement	63
D. Ebay n'est pas soumis à une obligation générale de surveillance	66
§ 2. Deux problématiques particulières liées à l'utilisation d'eBay	66
A. L'objet reçu ne correspond pas à la description	66

B. L'acheteur n'a pas reçu l'objet	69
Conclusion	71
Bibliographie	73

Les recours des acheteurs dans le cadre des ventes publiques volontaires de meubles

Introduction

Aux premiers abords, nous pourrions nous demander s'il existe un lien entre les ventes publiques et un mémoire de fin d'études en droit. Lorsque nous évoquons le terme « vente publique », il est naturel de penser en premier lieu aux antiquités, objets d'art, aux collectionneurs avides de nouvelles trouvailles, à la frénésie des enchères,... Cela semble plus proche de l'Histoire de l'art que du droit.

En réalité ces deux disciplines sont étroitement liées. Ce n'est d'ailleurs pas par hasard que les commissaires-priseurs français doivent être titulaires d'un diplôme en droit et d'un diplôme en Histoire de l'art, chacun d'un niveau universitaire bac +3, pour pouvoir exercer la profession¹. Jusque très récemment, un seul des deux diplômes devait être d'un niveau bac +3, mais les conditions d'accès à la profession ont été durcies par un décret du 1^{er} octobre 2013². Cela montre bien qu'en France, le métier de commissaire-priseur revêt une importance non négligeable.

Lorsque nous nous penchons sur le fonctionnement des ventes publiques, nous pouvons mettre en évidence de nombreux liens avec le droit des contrats. En effet, l'acheteur d'un objet et la salle de ventes sont liés par un contrat de vente. Par contre, celui qui souhaite vendre son objet conclut avec la salle un contrat d'un autre type : comme nous le verrons, ce contrat doit s'analyser comme un contrat de commission.

En Belgique, le métier de commissaire-priseur n'est pas protégé par la loi : n'importe qui peut en effet se proclamer commissaire-priseur et diriger des ventes publiques. Il y a tout de même certaines conditions, la principale étant de procéder à la vente sous le contrôle d'un huissier de justice.

¹ Code de commerce français, art. R.321-18, al. 1, 3°.

² Décret n° 2013-884 du 1er octobre 2013 relatif à la formation professionnelle des personnes habilitées à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, *JORF*, n° 0230, 3 octobre 2013, p. 16.408.

Une première interrogation surgit alors : pour quelles raisons la Belgique et la France, pays pourtant si proches – n’oublions pas qu’ils ont pour terreau commun le code Napoléon de 1804 –, divergent-ils tant à propos de l’accès à la profession de commissaire-priseur ? Faut-il y voir un certain désintéressement des instances belges concernant les ventes publiques, voire le marché de l’art en général ?

Fort heureusement, certains auteurs belges se sont déjà penchés sur le sujet des ventes publiques, démontrant à quel point celui-ci peut être intéressant. Par ailleurs, de nombreuses décisions émanant de nos Cours et Tribunaux soulignent diverses problématiques que nous évoquerons en détails ci-dessous.

Imaginons par exemple la situation suivante : Mr. X. est collectionneur d’antiquités et se rend fréquemment dans des salles de ventes afin d’acquérir des objets rares. Un jour, il repère lors de l’exposition un buste en pierre ; le catalogue mentionne qu’il date du second siècle avant Jésus-Christ. Monsieur X. remporte les enchères, mais quelques semaines plus tard, une expertise révèle qu’il s’agit d’un faux réalisé il y a moins de vingt ans. Par conséquent, il consulte son avocat afin de savoir s’il peut intenter une action en nullité de la vente à l’encontre de la salle de ventes, et obtenir ainsi le remboursement du prix d’achat. Voici un exemple, fictif certes, mais qui met en lumière un type de litige qui survient fréquemment entre des salles de ventes et des acheteurs.

Par ailleurs, les ventes publiques occupent un rôle économique important dans notre société. A Bruxelles par exemple, le Mont-de-Piété existe depuis 1618³. Leur importance ne cesse de croître, et de plus en plus de personnes s’y rendent pour vendre des objets ou pour tenter de réaliser de bonnes affaires. En 1971 déjà, R. Maurice écrivait que les ventes publiques avaient une énorme importance dans l’économie française, en ce qui concerne le marché intérieur mais aussi l’exportation. Pour la ville de Paris, l’Hôtel Drouot et le Crédit municipal avaient réalisé des ventes pour un montant total de 129.282.000 francs en 1964, contre 270.000.000 francs en 1969⁴.

³ <http://www.montdepiete.be/index.php?page=presentation>

⁴ R. MAURICE, *Le commissaire-priseur et les ventes publiques de meubles*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1971, pp. 7-8.

Cependant, force est de constater que ce sujet mériterait davantage d'attention : en effet, peu d'ouvrages récents étudient la problématique des ventes publiques. Il reste très certainement de nombreux points à traiter ou à éclaircir. Comme nous le verrons, la jurisprudence est assez constante et ne semble pas très soucieuse des intérêts des acheteurs : une remise en question ne serait peut-être pas inutile, d'autant plus que le législateur tend à augmenter la protection des consommateurs dans bien d'autres domaines.

Dans un premier temps, nous nous pencherons sur quelques généralités relatives aux ventes publiques, notamment leur fonctionnement. Certaines particularités doivent en effet être abordées afin de bien comprendre les enjeux de la matière.

Dans un second temps, nous analyserons en détails notre question de recherche : quels sont les recours dont disposent les acheteurs ? Nous étudierons donc les différents litiges qui peuvent survenir suite à la vente, par exemple si l'objet est un faux, s'il n'est pas conforme à la description, s'il a été détérioré pendant l'exposition, etc.

La troisième partie sera consacrée à quelques questions liées aux nouvelles technologies : il est en effet possible de participer à des ventes publiques par téléphone, mais aussi par le biais d'internet. Certains sites sont même spécialisés dans les ventes aux enchères par internet. Le cas d'eBay, plate-forme incontournable depuis plusieurs années, méritera également quelques explications.

Chapitre 1 : le fonctionnement des ventes publiques

Section 1 : définition de la vente publique

En premier lieu, il convient de définir la notion de vente publique. Selon D. Claeys, « Une vente publique est une vente aux enchères, ce qui signifie que des amateurs font des offres successives et que le montant le plus élevé formera le prix de vente, si ce prix est accepté par le vendeur. Ces ventes se réalisent exclusivement par un notaire lorsqu'il s'agit d'un immeuble ; d'autres acteurs peuvent intervenir en cas de vente publique mobilière »⁵.

La Cour de cassation a, dès 1839, défini la vente publique comme une vente « qui a lieu en présence d'un concours d'individus convoqués, par annonces ou affiches, à s'assembler à jour et heures fixes dans un local ouvert à tout le monde »⁶. Cependant cette définition n'est plus en totale adéquation avec notre époque. Comme nous le verrons, il n'est désormais plus nécessaire que tous les intéressés soient physiquement présents dans la salle. Les nouvelles technologies (notamment les enchères par téléphone et par internet) permettent en effet d'acquérir des biens à distance.

Section 2 : les ventes publiques volontaires et les ventes publiques judiciaires

La distinction entre les ventes publiques volontaires et judiciaires est fondamentale. En effet, le régime juridique applicable à ces deux catégories n'est pas le même. Les ventes volontaires sont décidées librement par les propriétaires. Ceux-ci n'ont aucune obligation de vendre, ils le font de leur plein gré. Les ventes judiciaires par contre sont ordonnées par une décision de justice⁷.

Les ventes publiques volontaires ne sont régies par aucun texte spécifique. Il convient donc d'appliquer les règles de droit commun relatives aux obligations contractuelles. De plus, il est essentiel de se pencher sur les décisions des Cours et Tribunaux afin de comprendre les subtilités de la matière. Certaines d'entre-elles furent d'ailleurs commentées par plusieurs auteurs.

⁵ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, Louvain-La-Neuve, Anthémis, 2009, p. 5.

⁶ Cass., 9 mars 1839, *Pas.*, 1839, I, p. 27.

⁷ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, *loc. cit.*, p. 280.

Quels sont les avantages à recourir à une vente publique volontaire plutôt qu'à une vente de gré à gré ? Une personne désirant vendre sa maison par exemple, pourrait être tentée de recourir à une vente publique pour différentes raisons. Tout d'abord, cela permettra d'obtenir le juste prix. En effet, au moment de la vente seront réunis tous les acheteurs potentiels. Le prix atteint sera le résultat de la loi de l'offre et de la demande, et reflètera en principe la valeur du bien sur le marché. Le second avantage est la transparence : la vente est ouverte à tous les amateurs et le prix se formera au fur et à mesure des enchères. De plus, l'acheteur sait à l'avance quel sera le pourcentage de frais qu'il devra payer. Le troisième avantage est la rapidité. Le vendeur épargne le temps que dure toute négociation, et il ne devra pas attendre de longs mois avant de trouver un acquéreur : tout se fait lors de la séance d'adjudication⁸.

Les ventes publiques judiciaires par contre sont régies, comme leur nom l'indique, par le code judiciaire. En ce qui concerne les ventes publiques judiciaires d'immeubles, il existe deux catégories.

La première concerne les ventes publiques amiables à forme judiciaire : il s'agit des situations dans lesquelles l'immeuble appartient en tout ou en partie à des mineurs, à des présumés absents ou à des personnes protégées qui, en vertu de l'article 492/1 du Code civil, ont été déclarées incapables d'aliéner des immeubles⁹. Dans ce cas, les représentants légaux devront obtenir préalablement l'autorisation du juge de paix¹⁰. Ce dernier désignera le notaire chargé de la vente¹¹. Le législateur estime que l'intervention du juge de paix est nécessaire pour assurer le déroulement régulier des opérations de vente mettant en cause une personne avec un statut spécial ou protégé. Il a toujours été considéré comme le protecteur des interdits¹².

La deuxième catégorie concerne les ventes publiques judiciaires pour cause de sortie d'indivision, de saisie ou de faillite. Elles sont également qualifiées de ventes forcées¹³.

⁸ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, loc. cit., pp. 31-32.

⁹ Code judiciaire, art. 1186, al. 1.

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Code judiciaire, art. 1186, al. 2.

¹² D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, loc. cit., p. 34.

¹³ *Ibid.*, p. 31.

Nous ne nous attarderons pas davantage sur les ventes judiciaires en raison de leur fonctionnement particulier. Ce travail sera consacré aux ventes publiques volontaires.

Section 3 : les ventes publiques mobilières et les ventes publiques immobilières

Aussi bien les meubles que les immeubles peuvent être vendus en ventes publiques. Notez qu'il y a tout de même des biens dont la vente est interdite comme nous l'expliquerons plus bas. Les immeubles sont visés aux articles 517 à 526 du Code civil ; les articles 527 à 536 sont consacrés aux meubles.

L'intérêt de cette distinction réside principalement dans le fait que n'importe qui ne peut pas procéder à une vente publique d'immeubles. En effet, il s'agit d'une compétence exclusive des notaires. En ce qui concerne les ventes publiques de meubles par contre, aussi bien les notaires que les huissiers de justice sont compétents, conformément aux articles 1195 et suivants du Code judiciaire et à l'article 226 du Code des droits d'enregistrement. A cela s'ajoutent également des professionnels du marché de l'art lors des ventes d'œuvres d'art et d'antiquités¹⁴.

Les ventes publiques mobilières nous semblent particulièrement intéressantes, notamment en raison de la diversité des acteurs qui entrent en jeu et de la grande variété d'objets présentés en vente. Cela ouvre la porte à de nombreux litiges : les objets sont plus susceptibles d'être dérobés, copiés, perdus, que les immeubles. Ce travail sera donc consacré à l'étude des ventes publiques mobilières.

Section 4 : le rôle du commissaire-priseur

A côté des notaires et des huissiers de justice, d'autres personnes peuvent, sans avoir la qualité d'officiers publics, diriger des ventes publiques mobilières. Il s'agit d'une particularité du système belge. En France par contre, seuls certains officiers publics (il s'agira en général du commissaire-priseur) sont autorisés à diriger des ventes publiques¹⁵. Comme évoqué dans l'introduction, l'accès à la profession de commissaire-priseur en France est strictement réglementé.

¹⁴ *Ibid.*, p. 7.

¹⁵ R. MAURICE, *Le commissaire-priseur et les ventes publiques de meubles*, *loc. cit.*, pp. 6-7.

En Belgique, le commissaire-priseur n'est pas un officier public. La profession n'est d'ailleurs pas protégée. N'importe qui peut donc décider d'ouvrir sa propre salle de ventes et procéder à des ventes publiques volontaires de meubles. Il y a tout de même une réserve : un notaire ou un huissier de justice devra être présent lors de la vente, conformément à l'article 226 du Code des droits d'enregistrement : « *Les meubles, marchandises, bois, fruits, récoltes et tous autres objets mobiliers corporels ne peuvent être vendus par adjudication publique qu'en présence et par le ministère d'un notaire ou d'un huissier de justice* ».

Concrètement, cela signifie que le commissaire-priseur a tout de même de nombreux pouvoirs en Belgique : c'est lui qui va recevoir les vendeurs, estimer leurs objets, les photographier, les décrire, réaliser le catalogue, organiser l'exposition afin de permettre aux intéressés de voir les objets, ... Et surtout, il a parfaitement le droit de diriger les enchères, de « tenir le marteau ». Il faudra cependant qu'un huissier de justice soit présent dans la salle (en général, ce dernier est assis à ses côtés) pour vérifier le bon déroulement de la vente.

Toutes ces prérogatives dont jouit le commissaire-priseur en Belgique peuvent paraître assez étranges voire disproportionnées. En France, comme évoqué plus haut, il s'agit d'un officier ministériel chargé d'instrumenter les ventes publiques. En Belgique, ce terme de commissaire-priseur ne correspond à aucune réalité juridique¹⁶.

Un auteur français a par ailleurs écrit que cette situation paraît assez curieuse : « *Nous trouvons de nombreuses salles de ventes privées gérées par des commerçants ou des sociétés commerciales qui reçoivent des objets à vendre, les emmagasinent et les réparent éventuellement. Les directeurs de ces établissements organisent la publicité des ventes et en édictent les conditions, mais au moment même de réaliser la vente, il faut faire appel à un officier ministériel [...] Son rôle se limite là et il n'est pas tenu aux obligations du commissaire-priseur français [...] Les attributions conférées aux officiers ministériels ont uniquement pour objet en Belgique d'assurer la loyauté et la sincérité des enchères et, d'autre part, de garantir la perception des droits revenant au trésor* »¹⁷.

Quid si le commissaire-priseur n'a pas fait appel à un huissier de justice lors de la vente ? Il sera passible de sanctions conformément à l'article 233 du Code des droits

¹⁶ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, loc. cit., p. 15.

¹⁷ R. MAURICE, *Le commissaire-priseur et les ventes publiques de meubles*, loc. cit., pp. 55-56.

d'enregistrement : « *Il est encouru par toutes personnes qui ont exposé ou fait exposer en vente publique des objets mobiliers hors la présence d'un officier public, une amende égale à vingt fois le droit élué, sans qu'elle puisse être inférieure à 25 EUR, pour chaque lot adjugé ou considéré comme tel. Les contrevenants sont, en outre, solidairement tenus au paiement du droit élué* ».

Ainsi, la pratique qualifiée « d'adjudication privée » est illégale. Il s'agit de la situation dans laquelle un particulier réunit un cercle d'amateurs, recueille les enchères, puis fait signer au plus offrant une convention sous seing privé appelée à être authentifiée par la suite¹⁸. Cela constitue une usurpation de fonction, visée à l'article 227 du Code pénal : « *Quiconque se sera immiscé dans des fonctions publiques, civiles ou militaires, sera puni d'un emprisonnement d'un mois à deux ans* ».

Section 5 : un contrat de commission

Quelle qualification juridique donner au contrat qui lie le vendeur d'un bien mobilier et le commissaire-priseur ? Les auteurs et la jurisprudence¹⁹ s'accordent pour le qualifier de contrat de commission. Le commissaire-priseur agit donc en qualité de commissionnaire²⁰.

Citons à ce sujet B. Demarsin, auteur néerlandophone incontournable qui s'est penché à plusieurs reprises sur les ventes publiques et le marché de l'art : « *Il est crucial de bien déterminer le statut juridique de la maison de ventes dans ses rapports avec le déposant [...] En France ainsi qu'en Angleterre et aux Etats-Unis, la maison de ventes remplit le rôle d'un mandataire. Les maisons de ventes belges, par contre, sont considérées par les tribunaux et la doctrine comme des commissionnaires [...] La position de la Belgique est étonnante vu que le rôle du commissionnaire, en comparaison avec celui du mandataire, est juridiquement peu attrayant* »²¹.

¹⁸ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, loc. cit., p. 7.

¹⁹ Voyez par exemple Liège (3e ch.), 30 novembre 2009, *J.L.M.B.*, 2011, liv. 10, p. 457.

²⁰ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, n° 82, 2009, p. 16.

²¹ B. DEMARSIN, "Actualia inzake authenticiteits-en provenance- geschillen in de internationale kunsthandel", in *Kunstrecht en cultureel erfgoed*, Brugge, Die Keure, 2012, pp. 98-100 (traduction personnelle).

§ 1. Définition et régime juridique du contrat de commission

Le contrat de commission se définit comme « *la convention par laquelle une personne, appelée ‘commissionnaire’, s’engage, moyennant une rémunération, à accomplir en son nom, mais pour le compte d’un autre, le ‘commettant’, une ou plusieurs opérations juridiques qui intéressent la circulation juridique des biens* »²².

Le commissionnaire (ici, le commissaire-priseur) agit donc en son propre nom ou sous un nom social, pour le compte d’un commettant (la personne qui souhaite vendre ses biens en vente publique). Les dispositions du Code civil relatives au mandat s’appliquent au contrat de commission, à l’exception des règles relatives à la représentation comme nous l’expliquerons ci-dessous²³. Il est par conséquent indispensable d’étudier le régime juridique du contrat de mandat.

§ 2. Définition et régime juridique du contrat de mandat

Les dispositions du Code civil relatives au contrat de mandat (art. 1984 à 2010) sont supplétives, c’est-à-dire que les parties au contrat peuvent valablement prévoir une convention contraire. Elles sont demeurées pratiquement inchangées depuis la rédaction du Code Napoléon²⁴.

L’article 1984 du Code civil définit le contrat de mandat : « *Le mandat ou la procuration est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom. Le contrat ne se forme que par l’acceptation du mandataire* ». Cette définition est en réalité défectueuse. La majorité des auteurs estiment en effet que le mandat doit se définir comme « *le contrat par lequel une partie, appelée le mandant, charge une autre personne, appelée le mandataire, du pouvoir, qu’elle accepte, de*

²² M. VAN DEN ABBEELE, “La vente publique volontaire d’antiquités, d’objets d’art et de collections”, *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, p. 16.

²³ D. CHAVAL et L. VAN DE KERCHOVE, « Quelques ventes particulières », in *Manuel de la vente*, Mechelen, Kluwer, 2010, p. 487.

A propos des rapports entre commettant et commissionnaire, voyez aussi L. SIMONT, « Exposé introductif », in *Les intermédiaires commerciaux*, Bruxelles, éd. du Jeune Barreau, 1990, p. 17, n°12.

²⁴ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., Waterloo, Kluwer, 2014, p. 397.

*la représenter afin de réaliser, en son nom et pour son compte, un acte juridique »*²⁵. Cette définition est par ailleurs fréquemment reprise par la jurisprudence²⁶.

Il s'agit d'un contrat consensuel, c'est-à-dire qu'il se forme par le simple échange des consentements (art. 1985 du Code civil). Aucun écrit n'est nécessaire pour la validité du contrat, qui peut donc se faire verbalement. Cependant, il est utile de recourir à un écrit afin d'être en mesure de prouver l'existence du mandat dans les relations entre le mandant et le mandataire²⁷.

En vertu de l'article 1986 du Code civil, le mandat est à titre gratuit sauf convention contraire. Le contrat de commission qui lie le commissaire-priseur et le vendeur est dans la grande majorité des cas à titre onéreux : la salle de ventes perçoit en effet un pourcentage du prix de vente.

Ce qui différencie le contrat de mandat du contrat de commission, c'est la notion de représentation. En effet, il convient de distinguer deux variétés de représentation. Le contrat de mandat donne lieu à une représentation parfaite, immédiate : dès qu'il se présente au tiers contractant, le mandataire agit au nom et pour le compte de la personne qu'il représente. Les effets juridiques s'attachant à l'acte accompli par le mandataire profitent ou incombent donc immédiatement à la personne représentée²⁸.

Par contre, certains contrats donnent lieu à une représentation dite imparfaite ou médiate. Ils sont également appelés « mandats non représentatifs ». C'est notamment le cas du contrat de commission : le commissionnaire agit en effet pour le compte du commettant, mais en son nom propre, dissimulant ainsi au tiers contractant le nom de la personne pour qui il agit²⁹. Le contrat de commission se distingue donc essentiellement du mandat par l'absence de représentation. Le contrat de « prête-nom » est un autre exemple de mandat non représentatif. Il se distingue du contrat de commission par le degré de discrétion qui est

²⁵ *Ibid.*, p. 398.

²⁶ Voyez par exemple Cass., 29 avril 1988, *Pas.*, 1988, I, p. 1033.

²⁷ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 400.

²⁸ *Ibid.*, pp. 398-399.

²⁹ *Ibid.*, p. 399.

imposé par le mandant : le prête-nom ne peut pas dévoiler sa qualité de mandataire au tiers contractant³⁰.

Le contrat de commission présente donc un avantage non négligeable : le commissionnaire ne peut en principe pas dévoiler l'identité de son commettant, sous peine de mise en cause de sa responsabilité. Cela permet au commettant de garder l'anonymat³¹. La vente sera conclue directement entre le commissionnaire et l'acheteur ; il n'y aura aucune relation contractuelle entre l'acheteur et le commettant³².

Par conséquent, la salle de ventes sera considérée comme le vendeur du bien, sauf clause dérogatoire dans ses conditions générales. Les réclamations en cas de non conformité de l'objet vendu pourront valablement être formulées à son encontre³³. En d'autres mots, l'acheteur mécontent de l'objet pourra exercer une action contre la salle de ventes, mais en aucun cas contre la personne qui a déposé l'objet. Ceci est très avantageux pour le commettant.

Cependant, une convention conclue entre le commissionnaire et le commettant peut permettre de dévoiler l'identité du commettant. Cela aura pour avantage, dans le cas où le commettant est une personne jouissant d'une certaine notoriété, d'attirer de nombreux acheteurs et d'obtenir ainsi des prix de vente plus élevés. La vente des collections Bergé et Saint-Laurent, il y a quelques années, en est une excellente illustration³⁴.

³⁰ P.A. FORIERS, "Le droit commun des intermédiaires commerciaux : courtiers, commissionnaires, agents", in *Les intermédiaires commerciaux*, Bruxelles, éd. du Jeune Barreau, 1990, p. 38.

³¹ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, pp. 16-17.

³² D. CHAVAL et L. VAN DE KERCHOVE, « Quelques ventes particulières », in *Manuel de la vente*, *loc. cit.*, p. 487.

³³ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, p. 17.

³⁴ *Ibid.*

Chapitre 2 : les litiges survenant suite à la vente d'un bien mobilier

Suite à ces diverses précisions relatives à la notion de ventes publiques et à leur fonctionnement, entrons dans la problématique juridique qui fait l'objet de ce travail : quels sont les recours dont disposent les acheteurs après avoir acquis un objet en salle de ventes ? Il se peut en effet que plusieurs jours voire plusieurs mois après avoir acheté un objet, l'acheteur regrette son achat. Il convient de distinguer différentes situations.

Tout d'abord, il est possible que l'acheteur regrette son achat pour une raison que nous pourrions qualifier de strictement personnelle, subjective (par exemple, il s'est laissé emporter par la frénésie des enchères et regrette ensuite d'avoir dépensé une telle somme ; l'objet ne lui plaît plus ; il se rend compte qu'il aurait préféré acheter un autre objet,...). Dans ce cas, aucun moyen ne s'offre à lui : un contrat a été valablement conclu entre ce dernier et la salle de ventes. Comme l'énonce l'article 1134 du Code civil, les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Il aurait dû être plus vigilant avant d'enchérir.

La situation sera par contre différente s'il découvre que l'objet est en réalité un faux, ou est par exemple affecté d'un défaut qui n'avait pas été signalé par le commissaire-priseur. Pourra-t-il obtenir l'annulation de la vente ? Avant de répondre à cette question, il convient d'examiner les conditions de validité des conventions, applicables bien entendu aux contrats de vente conclus entre les maisons de ventes et les acheteurs.

Section 1 : les conditions de validité des contrats

L'article 1108 du Code civil énonce les quatre conditions essentielles de validité d'une convention : le consentement de la partie qui s'oblige, sa capacité de contracter, un objet certain qui forme la matière de l'engagement, et une cause licite. Le consentement retiendra particulièrement notre attention.

§ 1. Un consentement non vicié

Le contrat de vente requiert la rencontre de deux ou plusieurs consentements libres et éclairés : il faut une volonté commune de s'engager juridiquement à vendre ou à acheter³⁵. En d'autres mots, le consentement ne peut pas être affecté d'un vice. Les vices de consentement sont repris aux articles 1109 et suivants du Code civil : il s'agit de l'erreur, de la violence et du dol.

Par ailleurs, il n'est pas nécessaire que le consentement des parties porte sur tous les éléments du contrat de vente. Cela compliquerait grandement les choses, notamment en raison de la complexité de certains contrats. Par contre, il faut au moins un accord quant aux éléments essentiels et substantiels. Les éléments essentiels sont principalement la chose et le prix. Les éléments substantiels sont « *les éléments considérés par une partie comme d'une importance déterminante de son consentement* »³⁶. La notion d'éléments substantiels est donc assez subtile, car il n'est pas toujours aisé de déterminer les éléments revêtant une telle importance aux yeux d'une partie.

En cas de vice de consentement, le contrat de vente est affecté d'un défaut dans sa formation et est donc entaché d'une cause de nullité. Il s'agit d'une sanction qui est prononcée par le juge³⁷. Notez que la nullité ne doit pas être confondue avec la résolution (art. 1184 du Code civil), qui sanctionne l'inexécution fautive par le vendeur ou l'acheteur de leurs obligations³⁸. Cependant, le juge ne prononcera la résolution que si le manquement est suffisamment grave³⁹. Ainsi, si le vendeur ne délivre pas une chose conforme, l'acheteur pourra demander la résolution de la vente comme nous le verrons plus bas.

³⁵ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, Mechelen, Kluwer, 2010, p. 19.

Voyez aussi C. PARMENTIER, "La volonté des parties", in *Les obligations contractuelles*, Bruxelles, éd. du Jeune Barreau, 1984, pp. 55-98.

³⁶ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, loc. cit., p. 19.

Voyez aussi à propos des éléments substantiels Cass., 12 juin 1980, *Pas.*, 1980, I, p. 1248.

³⁷ P. WERY, *Droit des obligations, Volume 1 : Théorie générale du contrat*, 2^e éd., Bruxelles, Larcier, 2011, p. 312.

³⁸ J.-F. GERMAIN, « Chapitre 7 : La terminaison du contrat de vente », in *Manuel de la vente*, Mechelen, Kluwer, 2010, p. 317.

³⁹ P. WERY, *Droit des obligations, Volume 1 : Théorie générale du contrat*, 2^e éd., loc. cit., pp. 940-941.

Il existe deux types de nullités : la nullité relative et la nullité absolue. Elles se distinguent notamment par rapport aux personnes titulaires du droit de critique. Ainsi, dans les hypothèses de nullité relative, c'est uniquement la partie qui mérite protection qui pourra agir en justice (par exemple, la victime du vice de consentement). Par contre, ce droit de critique est beaucoup plus large en cas de nullité absolue : il est reconnu à chacune des parties, mais aussi aux tiers qui peuvent justifier d'un intérêt à agir. La sanction d'un vice de consentement est la nullité relative⁴⁰.

Cette sanction est assez radicale car elle opère avec effet rétroactif, c'est-à-dire qu'il faudra remettre les choses dans leur pristin état (peu importe qu'il s'agisse d'une nullité relative ou absolue) : « *Si la nullité met fin au contrat pour l'avenir, elle efface aussi les effets qu'il a produits dans le passé : quod nullum est, nullum producit effectum* »⁴¹. Par conséquent, l'acheteur devra rendre l'objet à la salle de ventes, qui en échange lui restituera le prix payé. En d'autres mots, c'est comme si la vente n'avait jamais eu lieu. La Cour de cassation a rappelé ce principe dans un arrêt du 21 mai 2004 : « *L'annulation d'une convention, qui produit ses effets ex tunc, oblige en règle chacune des parties à restituer les prestations reçues en vertu de la convention annulée* »⁴². B. Demarsin estime d'ailleurs que la nullité pour vice de consentement est la sanction la plus adéquate dans l'hypothèse où l'objet n'est pas authentique⁴³.

A. L'erreur

L'erreur est l'un des trois vices de consentement. Il s'agit d'une représentation inexacte de la réalité. Le régime juridique de l'erreur « *est construit sur un compromis entre deux nécessités : l'importance d'un consentement donné en connaissance de cause et la sécurité juridique qui commande de n'autoriser la remise en question d'un contrat que pour des raisons valables* »⁴⁴. Par conséquent, il ne suffit pas d'être en présence d'une erreur pour obtenir l'annulation du contrat. D'autres conditions sont nécessaires.

⁴⁰ *Ibid.*, pp. 317-319.

⁴¹ *Ibid.*, p. 338.

⁴² Cass., 21 mai 2004, *J.L.M.B.*, 2004, p. 1712.

⁴³ B. DEMARSIN, "Actualia inzake authenticiteits-en provenance- geschillen in de internationale kunsthandel", in *Kunstrecht en cultureel erfgoed*, loc. cit., p. 95.

⁴⁴ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, loc. cit., p. 21.

La première de ces conditions, c'est que l'erreur doit être substantielle (art. 1110, al. 1^{er} du Code civil) : elle doit en effet porter sur un élément qui a déterminé principalement la partie à contracter, de sorte que, sans cet élément, le contrat n'aurait pas été conclu⁴⁵. Le juge doit donc, lorsqu'il examine une demande en nullité, se demander si la partie aurait tout de même conclu le contrat dans l'hypothèse où cet élément aurait été porté à sa connaissance. Aurait-elle par exemple acheté le tableau aux enchères, si elle savait qu'il s'agissait d'un faux ?

Notez cependant que l'erreur sur la valeur de la chose n'est pas substantielle car elle ne porte pas sur la « substance de la chose ». Ainsi, une personne ayant acheté un objet pour un prix plus élevé que sa valeur réelle ne pourra pas invoquer l'erreur. Réciproquement, le vendeur d'un objet en salle de ventes ne pourra pas faire annuler la vente si le résultat des enchères est inférieur à sa valeur⁴⁶. Le prix atteint par un objet dépend d'une multitude de facteurs, par exemple l'état du marché, le nombre d'intéressés,... Afin d'éviter que le vendeur ne soit contraint de vendre si le prix est trop bas, il est fréquent qu'il convienne d'un prix de réserve avec la salle de ventes : il s'agit d'un prix en-dessous duquel l'objet ne sera pas vendu. Dans ce cas, l'huissier de justice mentionne souvent dans le procès-verbal que l'objet est adjugé au propriétaire-déposant⁴⁷.

Si le commissaire-priseur vend un objet alors que le prix de réserve n'est pas atteint, il engage sa responsabilité vis-à-vis de son commettant⁴⁸, et sa faute sera « *appréciée d'autant plus sévèrement que, étant un professionnel des ventes à cris publics, sa responsabilité dans l'organisation de celles-ci est d'autant plus grande* »⁴⁹.

⁴⁵ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, pp. 101-102.

⁴⁶ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, *loc. cit.*, p. 22.

Voyez aussi P. VAN OMMESELAGHE, "Examen de jurisprudence (1974-1982) – Les obligations", *R.C.J.B.*, 1986, p. 59, n° 13.

⁴⁷ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, p. 18.

Voyez aussi R. DUJARDIN, "Le rôle légal et déontologique de l'huissier de justice dans le cadre des ventes publiques volontaires de biens mobiliers", *L'huissier de justice*, 2000, p. 78.

⁴⁸ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, p. 18.

Voyez aussi B. DEMARSIN, *Expertise, veiling en certificaten in de kunsthandel*, Brugge, Die Keure, 2008, pp. 143 et s.

⁴⁹ Bruxelles, 8 novembre 1978, *Pas.*, 1980, II, p. 1.

La seconde condition est la suivante : l'élément substantiel doit avoir pénétré le champ contractuel. L'erreur doit en effet être commune : « *Le caractère commun pourra être établi lorsqu'il est démontré que la qualité faisant l'objet de l'erreur a été, in specie, jugée déterminante pour les parties, mais aussi lorsqu'elle est considérée comme telle selon l'opinion générale* »⁵⁰.

De plus, l'erreur doit être excusable. Il doit s'agir d'une erreur qu'aurait pu commettre un homme normalement prudent et diligent⁵¹. En effet, « *l'errans ne mérite pas d'être protégé si son erreur résulte d'une imprudence inexcusable* »⁵². Le caractère excusable de l'erreur s'apprécie *in abstracto* ; le juge devra toutefois tenir compte de divers éléments, notamment l'âge, la profession et les connaissances que l'on peut normalement attendre de l'*errans*⁵³. En guise d'illustration, un professionnel du marché de l'art avait acheté une œuvre attribuée à Spilliaert pour un montant de 300.000 BEF⁵⁴. Or il se rendit compte par la suite qu'elle n'était pas authentique. Le juge estima qu'il avait commis une erreur inexcusable, car il s'était contenté « *d'en effectuer un examen sommaire et sans s'être assuré convenablement de son authenticité, en exigeant, le cas échéant, la production d'un certificat d'authenticité, comme il est d'usage dans ce type de vente* ».

Comme nous le verrons lors de l'étude de la jurisprudence, il est fréquent que les acheteurs demandent l'annulation de la vente en raison d'un vice de consentement : l'erreur (par exemple ils ont acheté une toile en pensant qu'il s'agissait de tel peintre, alors que ce n'était pas le cas). Le contrat étant vicié dès sa conclusion, le juge pourra donc prononcer l'annulation. Le juge n'a cependant aucune obligation de le faire, et il est même fréquent qu'il refuse d'annuler la vente en raison des conditions générales des maisons de ventes. Ces conditions sont en effet très – voire trop – protectrices vis-à-vis des salles de ventes, laissant fréquemment les acheteurs dans une situation peu confortable. Par conséquent, les sections

⁵⁰ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 102.

⁵¹ *Ibid.*

⁵² M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, *loc. cit.*, pp. 22-23.

À propos de l'erreur inexcusable, voyez aussi S. STIJNS et I. SAMOY, "La confiance légitime en droit des obligations", in *Les sources d'obligations extracontractuelles*, Bruxelles, La Charte, 2007, pp. 81-82.

⁵³ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, *loc. cit.*, p. 23.

Voyez aussi Anvers, 22 avril 1991, *R.W.*, 1994-1995, p. 405.

⁵⁴ Civ. Bruxelles, 9 octobre 1995, *R.G.D.C.*, 1996, p. 71.

suivantes seront consacrées à l'étude des conditions de ventes et des décisions rendues par les juridictions.

B. Le dol

Le dol est « *toute tromperie commise lors de la conclusion d'une convention qui a amené l'autre partie à contracter* »⁵⁵.

L'article 1116 du Code civil énonce que « *Le dol est une cause de nullité de la convention lorsque les manœuvres pratiquées par l'une des parties sont telles, qu'il est évident que, sans ces manœuvres, l'autre partie n'aurait pas contracté. Il ne se présume pas, et doit être prouvé* ».

Il convient de distinguer le dol principal et le dol incident. Le dol est qualifié de principal lorsque les manœuvres ont déterminé le consentement de l'autre partie. Lorsque les manœuvres ont poussé l'autre partie à contracter à des conditions différentes de celles auxquelles elle aurait adhéré en l'absence de telles manœuvres, il s'agit d'un dol incident. Seul le dol principal permet d'obtenir l'annulation du contrat⁵⁶.

Bien que le dol incident ne permette pas l'annulation du contrat, il est tout de même constitutif d'une faute aquilienne de nature précontractuelle, pouvant donner lieu à une action en responsabilité fondée sur les articles 1382 et 1383 du Code civil⁵⁷.

Dol et erreur sont étroitement liés : « *En raison des manœuvres dolosives de son cocontractant, la victime a une représentation inexacte de la réalité. Elle pourra donc choisir de porter son action en justice sur le fondement de l'un ou l'autre vice, voire des deux ensemble (le cas échéant, en présentant son argumentation selon un mode principal et subsidiaire)* »⁵⁸.

⁵⁵ L. SIMONT, J. DE GAVRE et P.A. FORIERS, "Examen de jurisprudence (1981-1991), Les contrats spéciaux", *R.C.J.B.*, 1995, p. 124, n° 13.

⁵⁶ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, *loc. cit.*, p. 23.

⁵⁷ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 105. Voyez aussi Cass., 10 février 1983, *R.W.*, 1983-1984, p. 1638 ; Cass., 21 avril 1988, *R.D.C.*, 1991, p. 203 ; Civ. Bruxelles, 8 mai 2006, *R.G.D.C.*, 2006, p. 438.

⁵⁸ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 103.

Par ailleurs, le dol présente l'avantage d'être parfois plus protecteur que l'erreur : si le contrat n'a pas pu être annulé pour cause d'erreur (en cas d'erreur inexcusable par exemple), il pourra toutefois l'être si la victime parvient à démontrer l'existence d'un dol principal⁵⁹.

Il y a trois conditions pour que le contrat soit annulable pour cause de dol. Premièrement, le dol doit être intentionnel : il faut un comportement déloyal adopté dans l'intention de tromper l'autre partie. Il ne s'agit pas nécessairement d'un acte positif : le silence⁶⁰ peut, dans certaines circonstances, constituer une manœuvre dolosive. Deuxièmement, les manœuvres dolosives doivent émaner du cocontractant et non d'un tiers. Enfin, ces manœuvres doivent avoir été déterminantes du consentement du cocontractant : sans ces manœuvres, il n'aurait absolument pas conclu le contrat⁶¹.

C. La violence

La violence est visée aux articles 1111 à 1115 du Code civil. Il y a quatre conditions cumulatives pour qu'elle permette d'annuler le contrat. Nous ne nous y attarderons pas longuement : la violence a en effet une importance très limitée dans le cadre du contentieux relatif aux ventes publiques.

Tout d'abord, il doit s'agir de menaces à l'intégrité physique, matérielle ou morale de nature à impressionner un homme raisonnable. La violence s'apprécie *in concreto*, en tenant compte des circonstances de l'espèce (l'âge, le sexe, la condition de la partie,...). De plus, la menace doit être assez grave : le cocontractant doit avoir la crainte immédiate d'un danger important (art. 1112 du Code civil). Troisièmement, elle doit avoir déterminé le consentement de la victime ; elle ne doit pas l'avoir simplement influencé. En dernier lieu, la violence doit être injuste ou illicite. Ainsi, la menace d'exercer légitimement des droits dont on est titulaire n'est pas constitutive de violence. La crainte révérencielle visée à l'article 1114 du Code civil concerne les situations où il existe un rapport d'autorité entre les cocontractants : si l'un d'eux se sent moralement obligé de contracter, ce n'est pas non plus

⁵⁹ *Loc. cit.*, pp. 103-104.

⁶⁰ À propos du silence constitutif de dol, voyez par exemple Cass., 8 juin 1978, *Pas.*, 1978, I, p. 1156, *R.C.J.B.*, 1979, p. 525, *J.T.*, 1978, p. 544 ; Cass., 16 juin 1999, *Pas.*, 1999, I, p. 465.

⁶¹ M. DUPONT, "Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente", in *Manuel de la vente*, *loc. cit.*, p. 24.

considéré comme de la violence, à moins qu'une partie ait abusé de sa position d'autorité⁶².

§ 2. L'objet

La vente doit porter sur un objet déterminé ou déterminable, réalisable ou possible et licite (art. 1126 à 1130 du Code civil). Ces conditions ont fait l'objet de nombreux développements dans des ouvrages de droit des obligations⁶³ ; il ne paraît toutefois pas pertinent de nous y attarder dans le cadre de ce mémoire relatif aux ventes publiques.

La licéité de l'objet mérite cependant quelques explications. En effet, bien qu'une grande diversité d'objets puissent être vendus aux enchères, il existe tout de même certaines restrictions. La vente doit être licite et la chose vendue ne peut pas être hors commerce. L'objet de l'obligation et l'objet de la prestation doivent en effet être conformes à l'ordre public et aux bonnes mœurs, ainsi qu'aux lois impératives⁶⁴. L'article 1128 du Code civil énonce que seules les choses qui sont dans le commerce peuvent être l'objet des conventions. L'article 1598 du Code civil ajoute que « *tout ce qui est dans le commerce peut être vendu, lorsque des lois particulières n'en ont pas prohibé l'aliénation* ».

Ainsi, les choses dont la vente est interdite peuvent se regrouper en deux catégories. La première concerne les choses qui, d'une façon générale, sont hors commerce. Celles-ci sont susceptibles d'appropriation, cependant la loi a interdit leur circulation. Nous pouvons citer quelques exemples : « *l'être humain lui-même, les éléments du corps humain, les res communes (l'air, l'eau, etc. ; art. 714 C. civ.), les biens relevant du domaine public, les offices ministériels et fonctions publiques, ainsi que certains droits attachés à la personne (les droits d'usage, d'habitation, les pensions, les dommages de guerre, etc.) ou à une fonction (par ex. les traitements et pensions des agents publics), les butins de guerre, etc* »⁶⁵.

La seconde catégorie vise « *les choses dont la circulation, et donc le commerce, est soumise à des conditions légales strictes (comme les médicaments, les stupéfiants, les animaux atteints de maladies contagieuses, les sols pollués ou soumis à des exigences*

⁶² *Ibid.*, p. 25.

⁶³ Voyez par exemple A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, pp. 114-119.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 116.

⁶⁵ *Ibid.*

d'assainissement, etc.) ou est contraire à l'ordre public et aux bonnes mœurs (par ex. la vente de tombeaux) »⁶⁶.

Ces restrictions s'appliquent bien entendu aux choses vendues en salles de ventes. Par conséquent, il sera interdit de vendre aux enchères des stupéfiants par exemple.

§ 3. Les autres conditions de validité des contrats

Les deux autres conditions de validité des conventions sont la capacité de contracter et la cause (art. 1108 du Code civil). Le contentieux des ventes aux enchères étant principalement fondé sur les vices de consentement, nous ne nous attarderons pas sur les autres conditions dans le cadre de cette étude.

Section 2 : analyse de conditions de ventes

Après avoir consulté les conditions générales de la majorité des salles de ventes belges, nous pouvons dresser le constat suivant : elles sont souvent très similaires et comportent toujours une clause d'exonération de responsabilité.

Ainsi, l'article 4 des conditions de l'Hôtel de ventes Horta, consultables sur internet, énonce « *qu'aucune réclamation ne sera admise après l'adjudication, même si elle a pour objet la description des lots au catalogue* ». L'article 3 précise que « *la description des objets mis en vente et reprise dans le catalogue doit être considérée comme purement indicative, le public étant mis à même de se rendre compte à l'exposition préalable de la nature et de l'état des objets mobiliers présentés aux enchères* »⁶⁷.

En d'autres mots, il incombe aux acheteurs potentiels de se rendre à l'exposition afin de juger eux-mêmes de la qualité et de l'état des objets. S'ils ont acheté un objet en se fiant uniquement à la description du catalogue sans se rendre sur place, et s'ils constatent en prenant possession de celui-ci qu'il a été mal décrit par exemple, ils ne pourront pas exercer de recours à l'encontre de la salle de ventes.

⁶⁶ *Ibid.*

⁶⁷ http://www.horta.be/Page_info_presentation.asp?id=2#2

Grâce à ces clauses d'exonération, les salles de ventes entendent limiter au maximum les cas dans lesquels leur responsabilité pourra être engagée. Certaines conditions générales comportent davantage de précisions par rapport à celles de l'Hôtel de ventes Horta. Ainsi, l'article 6 des conditions de la Galerie Moderne indique que *« Les indications ou descriptions dans les écrits émanant de la Galerie, doivent être considérés comme de simples indications qui n'engagent en aucun cas la responsabilité de la Galerie. La Galerie ne garantit en aucun cas l'authenticité, l'attribution, la date, l'âge, la nature, l'état, la provenance, etc. d'un objet. Il appartient toujours à l'acheteur de s'assurer lui-même de la nature et de l'état d'un objet. Sans préjudice de ce qui précède, il est précisé, en ce qui concerne les bijoux, que la Galerie n'indique qu'un calibrage indicatif et non le poids, le dessertissage étant impossible, et, en ce qui concerne les porcelaines et cristaux, que seuls les défauts visibles (fêlures, restaurations apparentes) sont le cas échéant indiqués »*⁶⁸.

Terminons avec un dernier exemple issu des conditions générales de l'Hôtel de ventes Elysée. La clause d'exonération (article 2) est similaire à celle de la Galerie Moderne : *« Tous les objets sont vendus dans l'état dans lequel ils se trouvent sans que quelque réclamation que ce soit, puisse être acceptée concernant leur état ou leur nature. Lorsqu'il est fait mention de mesures, d'époque, de quantités, de poids, de dénominations, et autres dans les catalogues, les dépliants, la publicité ou même durant la crie, ceux-ci sont uniquement donnés à titre informatif et ne peuvent d'aucune manière lier l'organisateur de la vente ou ses assistants, les acheteurs ayant eu l'occasion de s'assurer de l'état et de la nature des lots durant l'exposition. Aucun lot ne sera remboursé à l'exception des électroménagers »*⁶⁹.

La grande question qui se pose alors est la suivante : ces clauses d'exonération de responsabilité sont-elles licites ? Comme nous l'avons vu plus haut, les ventes publiques volontaires ne font l'objet d'aucune disposition légale spécifique à la différence des ventes judiciaires. C'est donc le principe de la liberté contractuelle qui s'applique : les salles de ventes sont libres d'établir leurs conditions générales, et d'y insérer des clauses d'exonération. Notez toutefois qu'il existe des limites à ce principe : dans le cadre des ventes à des consommateurs, les clauses abusives sont interdites. Nous y reviendrons plus loin.

⁶⁸ <https://www.galeriemoderne.be/conditions.asp>

⁶⁹ http://www.ventes-elysee.com/Page_info_conditions.asp

Ce principe de licéité des clauses d'exonération a été rappelé dans un arrêt de la Cour d'appel de Liège du 30 novembre 2009 : « *Les clauses des conditions générales de vente de l'entrepreneur d'une salle de ventes publiques, agissant comme commissionnaire, mettant à la charge de l'acheteur les risques d'erreur quant à l'authenticité des oeuvres vendues sont licites. Elles ont pour conséquence que l'acheteur n'est pas en droit de demander l'annulation de la vente en raison de son consentement vicié par l'erreur sur la substance, et cela même si son erreur a été provoquée par des manoeuvres d'un tiers, pourvu que le vendeur n'en soit pas complice, ne fût-ce que par son silence* »⁷⁰.

Dans le nord du pays, les auteurs sont du même avis : « *La validité de ces clauses d'exonération est généralement acceptée chez nous, sauf en cas de mauvaise foi de la salle de ventes. Les tribunaux interprètent ces clauses de façon à ce que le vendeur ne sera pas tenu responsable de l'authenticité des objets à vendre ; l'acheteur conclut à ses propres risques. L'on ajoute que le commissaire-priseur n'est lui-même pas un expert dans la plupart des cas et que sans ces clauses d'exonération, les ventes publiques seraient impossibles* »⁷¹.

Section 3 : l'objet acheté est en réalité un faux

Si l'objet acheté se révèle être un faux, la vente est en principe entachée d'un vice de consentement. Le défaut d'authenticité constitue en effet une erreur sur la substance. B. Demarsin écrit par ailleurs que l'erreur est le moyen le plus fréquemment invoqué en cas de défaut d'authenticité dans le marché de l'art belge⁷². L'enjeu sera de savoir si cela permettra à l'acheteur d'obtenir du juge l'annulation de la vente.

Avant de rentrer dans des considérations juridiques, il est nécessaire de se pencher sur la notion d'authenticité.

⁷⁰ Liège (3e ch.), 30 novembre 2009, *J.L.M.B.*, 2011, liv. 10, p. 457 (sommaire).

⁷¹ E. DIRIX, "Hoofdstuk 5 : Dwaling en bedrog bij de koop van kunst en antiek", in *Kunst en recht*, Antwerpen, Kluwer, 1985, p. 105 (traduction personnelle).

⁷² B. DEMARSIN, "Actualia inzake authenticiteits- en provenance- geschillen in de internationale kunsthandel", in *Kunstrecht en cultureel erfgoed*, loc. cit., p. 95.

§ 1. Le concept d'authenticité

Débattre à propos du concept d'authenticité n'est guère aisé. La frontière entre une œuvre authentique et une autre qui ne l'est pas est parfois assez floue. Nous nous contenterons d'étudier ce concept dans les grandes lignes ; une analyse approfondie relèverait davantage de l'Histoire de l'art que du droit. Il est cependant intéressant d'avoir en tête les enjeux et subtilités de la notion d'authenticité.

La problématique des faussaires, lesquels existent depuis des siècles, en est une belle illustration. Ainsi, le sculpteur italien Giovanni Bastianini (1830-1868) sculptait des bustes et des bas-reliefs d'après des modèles de la Renaissance, qui étaient ensuite revendus comme authentiques par l'antiquaire Giovanni Freppa. Ce qui est étonnant, c'est que les œuvres des faussaires ont parfois une valeur marchande non négligeable. Par exemple, le peintre hongrois Elmyr de Hory (1906-1976) a réalisé de nombreuses copies signées Picasso, Matisse, Modigliani ou Monet. Bien que non authentiques, ces dernières se vendent aux environs de 20.000 \$ de nos jours. Les talentueux faussaires Joseph van der Veken (1872-1964) et Han van Meegeren (1889-1947) en sont d'autres exemples ; leurs œuvres étaient même exposées. Un tableau de van Meegeren, copiant Vermeer, s'est d'ailleurs vendu pour 88.000 \$ il y a quelques années⁷³.

Cela nous amène à un concept d'authenticité assez « élastique ». En effet, toute contrefaçon contient néanmoins une part d'authenticité. Il est nécessaire de souligner que *« L'authenticité n'est plus vraiment une qualité objective ou technique, mais plutôt une notion fonctionnelle. L'authenticité d'une œuvre d'art dépend uniquement de l'artiste auquel elle est attribuée. Ainsi, une peinture abusivement attribuée à Rembrandt n'est pas authentique, mais elle devient authentique dès lors qu'elle est attribuée à son dernier élève Aert de Gelder (1645-1727). Par conséquent, la notion d'authenticité mérite une définition fonctionnelle : il s'agit de la confirmation qu'une œuvre d'art est en fait ce qu'elle est prétendue être »*⁷⁴.

B. Demarsin écrit d'ailleurs que : *« Le défaut d'authenticité n'est rien d'autre que la discordance entre ce qu'un objet est prétendu être et la réalité, entre le putatif et l'effectif.*

⁷³ B. DEMARSIN et E.J.H. SCHRAGE, "Great expectations and bitter disappointments : A comparative legal study into problems of authenticity and mistake in the art trade", in *Art & Law*, Brugge, Die Keure, 2009, pp. 561-562.

⁷⁴ *Ibid.*, p. 567 (traduction personnelle).

Etant donné que l'authenticité dépend de l'attribution, cette notion peut toucher pour ainsi dire toute qualité imaginable de l'objet d'art »⁷⁵.

Malheureusement, il est assez fréquent que des objets non authentiques soient vendus aux enchères. Ce n'est que lorsque l'acheteur se rend compte qu'il a acheté un faux – si du moins il s'en aperçoit un jour – que les choses se compliquent. Analysons désormais un arrêt important qui concerne la vente d'un faux moutardier.

§ 2. L'affaire du faux moutardier

Il s'agit d'un arrêt rendu par la Cour d'appel de Bruxelles le 29 novembre 1998⁷⁶. Les faits sont les suivants : un collectionneur était intéressé par un moutardier en argent, qui allait être vendu aux enchères à l'Hôtel de ventes Horta le 10 décembre 1991. Voici la description du lot qui figurait dans le catalogue :

« 154 : Moutardier en argent gravé godronné.

Le couvercle sur charnière formant huit pans, sommé d'un fretel en forme de bouton de fleur.

Poinçon : Liège 1744 G.V. pour Guillaume Gaspar Velez.

Voir photo.

(Estimation) 200/300.000 ».

Le collectionneur n'était pas en mesure de se rendre à l'exposition car il était en voyage aux Etats-Unis. Cependant, un préposé de la maison de ventes le contacta par téléphone pour lui certifier l'authenticité de l'objet. Il lui assura par ailleurs que le moutardier pouvait être acheté en toute confiance.

Rassuré quant à l'authenticité de l'objet, le collectionneur remporta les enchères pour un montant de 550.000 F, majoré de 20% pour frais et de 20 F de droit de sortie, soit 660.020 F. Il régla la somme.

⁷⁵ B. DEMARSIN, "Actualia inzake authenticiteits-en provenance- geschillen in de internationale kunsthandel", in *Kunstrecht en cultureel erfgoed*, loc. cit., p. 76 (traduction personnelle).

⁷⁶ Bruxelles, 29 novembre 1998, *J.T.*, 1999, p. 439, *J.L.M.B.*, 2000, p. 910.

Malheureusement, quelques mois plus tard, il montra le moutardier à un antiquaire qui lui affirma que ce dernier était un faux. Par un écrit du 27 mai 1992, l'antiquaire Vandervelden de la « Mésangère » attesta en effet que *« le moutardier en argent gravé que M. D. Mozer m'a présenté est un faux. Il s'agit d'un objet de facture moderne portant de faux poinçons liégeois »*.

L'acheteur contacta alors la maison de ventes Horta afin de lui expliquer la situation. Cette dernière lui demanda de faire examiner le moutardier par Louis Blanchard, grand expert en argenteries liégeoises. Celui-ci attesta le 11 juin 1992, *« avoir examiné un moutardier en argent ayant été vendu à la salle des ventes Horta à Bruxelles en décembre 1991 sous le n° 154 : il porte des poinçons liégeois du règne de Jean Théodore de Bavière et le poinçon de l'orfèvre G.V. Cette pièce est fausse de fabrication et de poinçonnage »*. Il s'agit donc bien d'un faux.

Cependant, dans ses conditions générales, la maison de ventes a pris soin de s'exonérer de toute responsabilité :

« Article 3 : La description des objets mis en vente et reprise dans le catalogue doit être considérée comme purement indicative, le public étant à même de se rendre compte à l'exposition préalable de la nature et de l'état des objets mobiliers présentés aux enchères ;

Article 4 : Aucune réclamation ne sera admise après l'adjudication, même si elle a pour objet la description des lots au catalogue ».

L'acheteur ne se laisse pas intimider par les conditions générales et articule trois moyens concernant les articles 3 et 4 : premièrement, il estime qu'elles lui sont inopposables ; ensuite, il fait valoir que ces articles vident de toute substance l'engagement pris par l'intimée (c'est-à-dire la maison de ventes) ; enfin, il estime que l'intimée a commis une faute dont ces articles ne peuvent l'exonérer.

En effet, l'acheteur fait valoir que *« par ses agissements l'intimée a, elle-même, rendu inopposables ces articles 3 et 4, puisqu'en garantissant l'authenticité de l'objet, elle ne considèrerait plus comme purement indicative la description des objets mis en vente et reprise dans le catalogue »*. Il reproche également à la maison de ventes de ne pas avoir vérifié l'authenticité de l'objet lors de l'exposition.

Par conséquent, il demande la nullité du contrat de vente avenü entre parties, vu l'absence d'un élément constitutif essentiel. Cet élément constitutif qui fait défaut, c'est bien entendu le consentement visé à l'article 1108 du Code civil : l'erreur est en effet un vice de consentement.

Raisonnement de la Cour

La cour estime que les articles 3 et 4 des conditions générales ne font pas obstacle à une action en nullité pour vice de consentement. Elle examine alors la validité du contrat de vente du moutardier litigieux entre la maison de ventes et l'acheteur du point de vue du vice de consentement basé sur l'erreur.

L'erreur, ici, ne concerne pas uniquement la description du moutardier au catalogue. Il s'agit de quelque chose de plus grave : un poinçon est truqué, falsifié, trompeur, en d'autres mots une contrefaçon frauduleuse. Si l'erreur portait uniquement sur la description (la Cour cite ainsi l'exemple d'une œuvre d'art attribuée à un maître liégeois et qui aurait été reconnue par après comme non authentique), les articles 3 et 4 auraient donc permis à la salle de ventes de s'exonérer de toute responsabilité. En effet, dans cet exemple, il n'y a pas de fausse signature, pas de fraude : si le tableau avait été décrit comme une œuvre d'un artiste X, alors qu'il avait en réalité été peint par un artiste Y, l'acheteur ne pourra pas demander l'annulation de la vente, la description du catalogue étant purement indicative.

L'erreur est bien substantielle : la Cour estime que l'acheteur n'aurait jamais conclu le contrat de vente s'il avait su que le poinçon sur le moutardier était un faux.

L'erreur est commune : la maison de ventes était au courant de l'importance de l'authenticité du moutardier aux yeux de l'acheteur, puisqu'elle le contacta, alors qu'il était en voyage aux Etats-Unis, pour lui certifier l'authenticité de l'objet.

De plus, la Cour a considéré qu'il s'agit d'une erreur excusable dans le chef de l'acheteur, *« puisqu'il s'est fié aux déclarations de la salle de ventes lui certifiant pendant son séjour aux Etats-Unis l'authenticité du moutardier (sans pour autant lui donner une garantie contractuelle à ce sujet), et que la salle de ventes à son tour avait de bonne foi fait confiance*

au fait que le moutardier avait été acquis par son client chez un antiquaire renommé de la place de Liège ».

En l'espèce, les conditions requises pour permettre l'annulation d'un contrat pour cause d'erreur sont bien remplies. Il reste cependant la question des articles 3 et 4 des conditions générales : la maison de ventes pourrait-elle tenir en échec la demande en nullité en invoquant ces articles ? La Cour a estimé que ces conditions sont en principe opposables à l'acheteur, même s'il n'était pas présent le jour de la vente. Cependant, elles ne s'appliquent pas à l'hypothèse d'une falsification dolosive ayant causé une erreur substantielle. Il s'agit ici d'une question d'interprétation : ces articles 3 et 4 visent l'hypothèse d'une erreur consécutive à la description des objets, mais pas l'hypothèse d'une falsification, de faux poinçons, comme c'est le cas dans cette affaire.

La Cour a donc donné raison à l'acheteur : le contrat de vente a été annulé. Le vendeur de l'objet a par conséquent été condamné à restituer à la salle de ventes la somme qu'il avait reçue suite à la vente.

Enseignements de cet arrêt

Ce qui est intéressant – voire singulier – dans cet arrêt, c'est que la Cour a estimé que les clauses d'exonération figurant dans les conditions générales, bien qu'opposables à l'acheteur, ne trouvent pas à s'appliquer dans cette situation particulière. Le contrat de vente, entaché d'un vice de consentement, a donc pu être annulé.

Il est convient cependant d'être prudent en ce qui concerne les enseignements de cet arrêt. En effet, il s'agit d'un cas très particulier, et ce pour deux raisons.

Premièrement, nous sommes en présence de faux poinçons, et non pas d'une simple description erronée au catalogue. Si l'objet avait simplement été mal décrit, la vente n'aurait pas pu être annulée car les conditions générales auraient été applicables. Cela réduit donc grandement les hypothèses dans lesquelles un acheteur pourra tenter de demander l'annulation de la vente.

Deuxièmement, il ne faut pas perdre de vue que les conditions de l'erreur, et surtout son caractère excusable, doivent être démontrées. La plupart des personnes achetant des objets en salles de ventes sont des collectionneurs, des experts, des marchands,... Ils ont généralement une bonne connaissance des objets qu'ils convoitent. Par conséquent, il sera difficile démontrer le caractère excusable de leur erreur. Comme nous l'avons vu dans la section 1^{ère}, le juge doit tenir compte de divers éléments, notamment la profession et les connaissances que l'on peut normalement attendre de l'acheteur. Ainsi, si l'acheteur est un antiquaire professionnel, le juge devra en tenir compte pour estimer si son erreur est excusable ou non.

Dans l'arrêt que nous étudions, l'acheteur était un collectionneur d'argenterie ; le juge aurait donc pu conclure que son erreur était inexcusable en raison de ses connaissances. Ce qui a joué en sa faveur, c'est qu'un préposé de la salle de ventes lui avait garanti que l'objet était bien authentique. En raison de cela, il pouvait légitimement croire que le moutardier n'était pas un faux, et son erreur fut considérée comme excusable. Il est cependant assez rare qu'une maison de ventes contacte un client pour lui certifier l'authenticité d'un objet, ce qui renforce la singularité de cet arrêt.

Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue les questions d'ordre probatoire. En effet, quand bien même un préposé aurait garanti l'authenticité d'un objet, comment parvenir à le prouver ? Imaginons par exemple que pendant l'exposition, un membre de la maison de ventes affirme oralement à un intéressé que l'objet est authentique. Il lui sera difficile d'en apporter la preuve, à moins qu'il bénéficie d'un écrit ou que la salle de ventes reconnaisse avoir garanti l'authenticité de l'objet litigieux.

En conclusion, cet arrêt qui se prononce en faveur de l'acheteur peut en réalité être considéré comme une exception. Dans la grande majorité des situations, l'acheteur n'obtiendra pas l'annulation de la vente en raison des clauses d'exonération de responsabilité figurant dans les conditions générales, comme nous le verrons ci-après.

Section 4 : l'objet acheté ne correspond pas à la description

Cette problématique est assez semblable à celle du défaut d'authenticité étudiée dans la section précédente. Cependant, un objet mal décrit n'est pas forcément faux ; une

description peut être erronée pour une multitude de raisons (par exemple un bijou en plaqué or est décrit comme étant en or massif). Il s'agit donc ici d'un défaut de conformité.

§ 1. Le jugement du 2 janvier 2012

Les faits sont les suivants : une personne a acheté aux enchères une huile sur toile lors d'une vente organisée par la s.a. Salle des ventes Galerie moderne le 21 octobre 2008⁷⁷.

L'œuvre était décrite comme suit : « *Lot 229. Illisible : arbres en automne (daté 1904), huile sur toile : signée en bas à droite : Haut 0 m 75; estimation 80/120 EUR* ».

Malgré l'estimation assez faible, la toile s'est vendue 4200 €, ce qui fait un total de 5.042,50 € frais compris. L'acheteur a réglé la somme le 23 octobre 2008.

Le 3 novembre 2008, il a montré la toile à un expert qui estima qu'il ne s'agissait pas d'une huile sur toile, mais d'une « *habile reproduction sur papier marouflé sur le panneau* ». Nous sommes donc face à un objet qui a été mal décrit.

L'acheteur a ensuite contacté la salle de ventes afin de faire annuler la vente et d'obtenir le remboursement du prix d'achat. Celle-ci refusa et lui opposa ses conditions générales qui comportent la clause suivante : « *Aucune réclamation ne sera admise une fois l'adjudication prononcée, même si elle a pour objet la description au catalogue* ».

Il décide par conséquent d'agir en justice et demande, à titre principal, la résolution de la vente pour défaut de conformité ainsi que pour vice caché. A titre subsidiaire, il demande la nullité de la vente pour vice de consentement (dol et erreur sur la substance).

Le demandeur invoque donc, à titre principal, l'article 1649 bis, § 2 du Code civil relatif aux ventes à des consommateurs. Notez que nous analyserons de manière détaillée le régime juridique des ventes aux consommateurs dans le paragraphe suivant.

⁷⁷ Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *D.C.C.R.*, 2012, liv. 96, p. 137, note M. NOEL, *D.A.O.R.*, 2012, liv. 102, p. 195, note B. DEMARSIN, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 332, note E. CRUYSMANS.

La maison de ventes ne conteste ni sa qualité de vendeur, ni la qualification de bien de consommation appliquée au tableau. Cependant, cette dernière estime que le demandeur n'a pas la qualité de consommateur, car il fréquentait assidûment les salles de ventes et achetait et vendait régulièrement des œuvres d'art.

Raisonnement du juge

Le juge estime tout d'abord qu'il n'est pas démontré que le demandeur soit un professionnel et poursuive des fins commerciales. Les articles 1649 bis et suivants du Code civil sont donc applicables. L'article 1649 ter, §1^{er}, 1° du Code civil énonce que « *le bien de consommation délivré par le vendeur au consommateur est réputé n'être conforme au contrat que s'il correspond à la description donnée par le vendeur* ».

En l'occurrence, le juge estime qu'il s'agit bien d'un défaut de conformité car il y a une discordance entre le tableau présenté dans le catalogue et le tableau acquis.

Cependant, les conditions générales de la salle de ventes comportent des dispositions ayant pour but de l'exonérer de sa responsabilité. En effet, « *il résulte des clauses y figurant que la défenderesse a expressément entendu ne pas assumer les risques d'erreur de description ou les défauts dont elle ne se serait pas aperçue* ».

Dès lors, la grande question qui se pose est la suivante : ces clauses exonératoires de responsabilité sont-elles valables ? La réponse est assez simple : « *Les clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité sont nulles lorsqu'elles violent des dispositions légales impératives ou d'ordre public ou si elles vident le contrat de sa substance [...]* En l'occurrence, la clause incriminée a pour objet de préciser le contenu de l'obligation contractée par la défenderesse qui, s'agissant du domaine particulier du marché d'œuvre d'art, a déplacé vers l'acheteur les risques d'erreurs ». Il est de plus indiqué dans les conditions que « *c'est à l'acheteur de s'assurer lui-même de la nature des objets et de leur état* ». Les clauses de la salle de ventes ne vident donc pas le contrat de sa substance et sont parfaitement licites.

Par ailleurs, le juge estime que la faible estimation de l'œuvre (80/120 €) indiquait clairement que celle-ci avait peu de valeur aux yeux de la salle de ventes. Il convient donc de

replacer la mention erronée « huile sur toile » dans son contexte, c'est-à-dire à la lumière de l'estimation donnée à l'œuvre.

De plus, le prix excessif n'est absolument pas imputable à la maison de ventes : il est le résultat du jeu des enchères. Par ailleurs, l'acheteur est habitué aux salles de ventes et n'ignore pas l'aléa que comporte ce type d'acquisition.

En ce qui concerne les autres moyens, ils ne peuvent pas non plus être retenus. En effet, le vice invoqué doit être considéré comme un défaut de conformité et il ne répond pas à la définition de vice caché. De plus, l'erreur substantielle que l'acheteur prétend avoir commise est inexcusable car l'estimation donnée à l'œuvre était dérisoire. Comme nous l'avons vu dans l'analyse de l'arrêt du faux moutardier⁷⁸, il n'est pas facile de démontrer le caractère excusable de l'erreur. En ce qui concerne les ventes publiques, l'erreur sera souvent considérée comme inexcusable en raison notamment des connaissances qu'ont les acheteurs du marché des antiquités et du mécanisme des enchères, comme c'est le cas ici. Enfin, le dol n'est pas établi : le demandeur n'a en effet pas démontré la réunion de ses éléments constitutifs.

Par conséquent, la maison de ventes a obtenu gain de cause.

Enseignements de ce jugement

Ce jugement est intéressant car il nous montre que le régime relatif aux ventes à des consommateurs (articles 1649 bis à 1649 octies du Code civil) s'applique également aux ventes publiques, pour autant que l'acheteur ne soit pas un professionnel.

Cependant, des clauses figurant dans les conditions générales des maisons de ventes permettent de déroger à ce régime qui est, somme toute, très protecteur du consommateur. Celles-ci sont parfaitement licites ; en effet, la jurisprudence admet fréquemment ce type de clauses, sauf lorsqu'elles sont entachées de dol ou qu'elles vident le contrat de sa substance⁷⁹.

⁷⁸ Bruxelles, 29 novembre 1998, *J.T.*, 1999, p. 439, *J.L.M.B.*, 2000, p. 910.

⁷⁹ E. CRUYSMANS, "Le marché de l'art et la vente de biens de consommation : l'infime frontière entre la description conventionnelle de l'objet et la clause exonératoire de responsabilité", note sous Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 333.

Voyez également en matière d'art Liège, 30 novembre 2009, *J.L.M.B.*, 2011, p. 457 ; Bruxelles, 14 septembre

De plus, le milieu des ventes aux enchères est très particulier, et ces dérogations sont essentielles afin de lui permettre de fonctionner correctement. Ces considérations se retrouvent dans le jugement étudié : « *Attendu que dans le secteur spécifique du marché des oeuvres d'art, et, en raison du mode d'acquisition accepté par le demandeur, les dérogations contractuelles aux dispositions légales destinées à la protection des consommateurs sont d'autant plus admissibles qu'elles constituent des mises en garde du consommateur qui choisit librement de s'exposer aux risques liés à la valeur attribuée à une oeuvre d'art par le mécanisme des enchères* ». Les risques d'erreurs sont donc déplacés vers l'acheteur.

§ 2. Le régime juridique relatif aux ventes à des consommateurs

A. Le Code civil

Comme évoqué ci-dessus, le Code civil organise un régime particulier applicable aux ventes de biens de consommation (articles 1649 bis à 1649 octies du Code civil).

Champ d'application

L'article 1649 bis, § 1^{er}, du Code civil énonce que « *La présente section est applicable aux ventes de biens de consommation par un vendeur à un consommateur* ».

Le champ d'application *ratione personae* exige donc la présence d'un vendeur et d'un consommateur. Le consommateur est défini au § 2, 1^o de l'article précité comme « *toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité professionnelle ou commerciale* ». La plupart des collectionneurs qui achètent des objets aux enchères peuvent donc être considérés comme des consommateurs.

Il résulte de cette définition certaines incertitudes en ce qui concerne les biens à usage mixte, c'est-à-dire les biens utilisés en partie à des fins privées et en partie à des fins professionnelles (par exemple les voitures ou les ordinateurs). Imaginons qu'une personne

2005, *J.T.*, 2006, p. 95 ; Liège, 28 juin 1994, *J.L.M.B.*, 1995, p. 398 ; Comm. Bruxelles, 13 septembre 1978, *J.T.*, 1979, p. 165, note J. EECKHOUT ; Bruxelles, 19 février 1965, *Pas.*, 1966, II, p. 50, *J.T.*, 1966, p. 12 ; Civ. Bruxelles, 15 mai 1964, *Pas.*, III, 1967, p. 33 ; Comm. Bruxelles, 20 décembre 1954, *J.C.B.*, 1955, p. 247 ; Comm. Bruxelles, 6 février 1947, *J.C.B.*, 1948, p. 90.

achète une voiture aux enchères, pour son usage privé mais aussi pour ses déplacements professionnels : pourra-t-elle se prévaloir de ces dispositions ? Cette question est controversée. Selon la majorité des auteurs, les articles 1649 bis et suivants du Code civil s'appliquent également aux biens mixtes, car l'article 1649 bis, § 2, 1^o n'indique pas que l'usage doit être exclusivement privé. Il suffirait par conséquent que l'usage soit principalement privé. Ainsi, il a été jugé⁸⁰ qu'une personne ayant acquis un ordinateur portable utilisé en partie à des fins professionnelles est considérée comme un consommateur en raison du caractère accessoire de l'affectation à des fins professionnelles. D'autres auteurs estiment cependant que les biens mixtes doivent être exclus du champ d'application de ce régime⁸¹.

Le vendeur est défini au § 2, 2^o de l'article précité comme « *toute personne physique ou morale qui vend des biens de consommation dans le cadre de son activité professionnelle ou commerciale* ». Cette définition ne pose pas de difficultés particulières. Les maisons de ventes aux enchères exercent bien une activité commerciale.

En ce qui concerne le champ d'application *ratione materiae*, le contrat de vente doit porter sur un bien de consommation. L'article 1649 bis, § 2, 3^o du Code civil le définit comme « *tout objet mobilier corporel, sauf : les biens vendus sur saisie ou de quelque autre manière par autorité de justice, l'eau et le gaz lorsqu'ils ne sont pas conditionnés dans un volume délimité ou en quantité déterminée, l'électricité* ».

Tous les biens meubles corporels sont donc visés, en ce compris les objets vendus aux enchères. Ce régime ne s'applique cependant pas aux immeubles ainsi qu'aux objets vendus lors d'une vente judiciaire. Comme évoqué dans le chapitre 1^{er}, section 2, les ventes judiciaires font l'objet d'un régime juridique particulier, distinct de celui des ventes volontaires.

Terminons par le champ d'application *ratione temporis* visé à l'article 1649 quater, § 1^{er}, du Code civil : « *Le vendeur répond vis-à-vis du consommateur de tout défaut de conformité qui existe lors de la délivrance du bien et qui apparaît dans un délai de deux ans à*

⁸⁰ Comm. Hasselt, 21 novembre 2007, *R.G.D.C.*, 2009, p. 308.

⁸¹ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, pp. 193-194.

compter de celle-ci. Le délai de deux ans prévu à l'alinéa 1^{er} est suspendu pendant le temps nécessaire à la réparation ou au remplacement du bien, ou en cas de négociations entre le vendeur et le consommateur en vue d'un accord amiable ».

Notez que ce régime est exclusif de droit commun, c'est-à-dire que si le défaut apparaît dans le délai de deux ans suivant la délivrance du bien, il ne sera pas possible d'agir sur base du droit commun de la vente, mais uniquement sur base de la garantie des biens de consommation⁸².

Un régime impératif

L'article 1649 octies, al. 1^{er} du Code civil stipule que « *Sont nuls les clauses contractuelles ou les accords conclus avant que le défaut de conformité ne soit porté à l'attention du vendeur par le consommateur et qui, directement ou indirectement, écartent ou limitent les droits accordés au consommateur par la présente section* ». La nullité est ici relative, étant donné qu'il s'agit de la protection d'intérêts privés⁸³.

Or les clauses d'exonération figurant dans les conditions générales des salles de ventes, en ce qu'elles refusent d'accorder à l'acheteur la moindre garantie si l'objet ne correspond pas à la description, semblent limiter les droits accordés au consommateur par les articles 1649 bis et suivants du Code civil. En toute logique, elles devraient par conséquent être frappées de nullité.

Ce n'est cependant pas le point de vue de la jurisprudence majoritaire. Les juges admettent en effet la validité de ces clauses grâce à un raisonnement quelque peu critiquable. Selon eux, ces clauses transférant à l'acheteur les risques d'erreur liés à un éventuel défaut d'authenticité ne vident pas le contrat de sa substance, c'est-à-dire la transmission d'une chose conforme. Elles ne font en réalité que préciser le contenu de l'obligation contractée par le vendeur⁸⁴. Ceci est clairement énoncé dans le jugement du 2 janvier 2012⁸⁵ analysé

⁸² *Ibid.*, pp. 197-198.

⁸³ *Ibid.*, p. 198.

⁸⁴ E. CRUYSMANS, "Le marché de l'art et la vente de biens de consommation : l'infime frontière entre la description conventionnelle de l'objet et la clause exonératoire de responsabilité", *loc. cit.*, p. 333.

⁸⁵ Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *D.C.C.R.*, 2012, liv. 96, p. 137, note M. NOEL, *D.A.O.R.*, 2012, liv. 102, p. 195, note B. DEMARSIN, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 332, note E. CRUYSMANS.

précédemment : « *En l'occurrence, la clause incriminée a pour objet de préciser le contenu de l'obligation contractée par la défenderesse qui, s'agissant du domaine particulier du marché d'oeuvre d'art, a déplacé vers l'acheteur les risques d'erreurs* ».

En d'autres mots, le principe de la liberté contractuelle permet aux parties de délimiter l'objet de leur contrat, sans avoir pour conséquence de le vider de sa substance. Il existe donc, en quelque sorte, une « zone grise » entre les clauses prohibées, et les clauses qui déterminent les caractéristiques précises du bien qui fait l'objet du contrat. Cette situation est très – voire trop – avantageuse pour les maisons de ventes, qui sont quasiment sûres de gagner lorsqu'un acheteur exerce une action pour défaut de conformité. E. Cruysmans estime d'ailleurs que des précisions législatives permettraient d'y voir plus clair : « *Même en tenant compte des spécificités d'un tel marché et des aléas de ce type de vente — aléas, il est vrai, connus du consommateur — cette clause permet in fine de restreindre la protection des consommateurs-acheteurs, en excluant tout recours à la garantie légale en cas de défaut de conformité, c'est-à-dire lorsque le tableau ne correspond pas, comme en l'espèce, à la description donnée par le vendeur. Nul doute que des précisions législatives pourraient clarifier la situation* »⁸⁶.

De plus, les termes employés dans l'article 1649 octies, al. 1^{er} du Code civil ne sont pas anodins. Il est question d'une limitation, *directe ou indirecte*, des droits accordés au consommateur. Or, cet « artifice juridique » permettant de valider les clauses exonératoires de responsabilité n'a-t-il pas justement pour conséquence de limiter indirectement les droits des consommateurs ?

B. Le Code de droit économique

A côté du Code civil, il existe également des dispositions relatives aux ventes de biens de consommation dans le Code de droit économique. Jusque très récemment, ces dispositions étaient contenues dans la loi du 6 avril 2010 (ci-après abrégée L.P.M.C.)⁸⁷. Elles ont été, pour la plupart, insérées dans le code de droit économique sans être modifiées.

⁸⁶ E. CRUYSMANS, «Le marché de l'art et la vente de biens de consommation : l'infime frontière entre la description conventionnelle de l'objet et la clause exonératoire de responsabilité», *loc. cit.*, p. 333.

⁸⁷ Loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur, *M.B.*, 12 avril 2010, p. 20.803.

Certaines modifications furent tout de même apportées, notamment en ce qui concerne les contrats à distance et hors établissement⁸⁸. En effet, le législateur a souhaité transposer la directive 2011/83/UE relative aux droits des consommateurs⁸⁹.

Il est intéressant de se pencher sur la définition du consommateur prévue dans le Code de droit économique. Comme évoqué plus haut, la notion de consommateur qui figure dans l'article 1649 bis, § 2, 1° du Code civil est controversée : certains estiment en effet qu'une personne agissant à des fins à la fois privées et professionnelles ne peut pas être considérée comme un consommateur. L'article I.1, al. 1, 2° du Code de droit économique définit le consommateur comme « *toute personne physique qui agit à des fins qui n'entrent pas dans le cadre de son activité commerciale, industrielle, artisanale ou libérale* ». Cette définition est identique à celle de la directive 2011/83/UE, article 2.1.

Avant l'adoption du Code de droit économique, la L.P.M.C. accordait la qualité de consommateur à « *toute personne physique qui acquiert ou utilise à des fins excluant tout caractère professionnel des produits mis sur le marché* » (art. 2, al. 1, 3°). Un acheteur ne pouvait donc pas se prévaloir de la qualité de consommateur s'il avait acheté l'objet à des fins professionnelles, à titre exclusif ou même partiel. Cependant, cette exclusion ne se retrouve plus dans le Code de droit économique. Par conséquent, il est admis qu'une personne peut désormais avoir la qualité de consommateur même si elle agit à des fins professionnelles, à condition que la finalité professionnelle ne soit pas prédominante⁹⁰. Ceci est d'ailleurs confirmé dans les travaux préparatoires du Code de droit économique : la nouvelle définition est en effet « *plus large que celle de la L.P.M.C. car elle englobe également l'activité professionnelle de l'intéressé lorsque cette activité est si limitée qu'elle n'est pas prédominante dans le contexte global du contrat* »⁹¹.

⁸⁸ D. GOL, "Pratiques du marché et protection du consommateur", in *Le code de droit économique : principales innovations*, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 100.

⁸⁹ Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs, modifiant la directive 93/13/CE du Conseil et la directive 1999/44/CE du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 85/577/CE du Conseil et la directive 97/7/CE du Parlement européen et du Conseil, *J.O.U.E.*, L 304, du 22 novembre 2011, p. 64.

⁹⁰ D. GOL, "Pratiques du marché et protection du consommateur", in *Le code de droit économique : principales innovations*, loc. cit., pp. 106-107.

⁹¹ Projet de loi du 27 mai 2013 portant insertion du titre 1er "Définitions générales" dans le livre I "Définitions" du Code de droit économique, *Doc. parl.*, Ch. repr., sess. ord. 2012-2013, n° 2836/001, p. 5.

Dans le cadre des ventes publiques, un acheteur pourra donc, en principe, se prévaloir des dispositions du Code de droit économique même s'il n'agit pas exclusivement à des fins privées.

Le chapitre 4 du Code de droit économique est consacré aux ventes publiques. Cependant, la plupart des objets vendus en salles de ventes ne sont pas soumis à ces dispositions. L'article VI. 75, § 1^{er}, énonce en effet que « *Sont soumises aux dispositions du présent chapitre, les offres en vente et ventes publiques au consommateur, soit aux enchères, soit au rabais, ainsi que l'exposition, en vue de telles ventes, de biens manufacturés, à l'exception toutefois des offres en vente et ventes :*

- 1. dépourvues de caractère commercial;*
- 2. portant sur des objets d'art ou de collection - à l'exclusion des tapis et des bijoux - ou des antiquités;*
- 3. effectuées en exécution d'une disposition légale ou d'une décision judiciaire;*
- 4. faites en cas de réorganisation judiciaire ou de faillite;*
- 5. faites au moyen d'une technique de communication à distance ».*

Un consommateur ayant acheté aux enchères un objet d'art ou de collection, ou une antiquité, ne pourra donc pas se prévaloir des dispositions du chapitre 4. Néanmoins, les autres articles du Code de droit économique restent applicables, notamment ceux relatifs aux clauses abusives qui nous intéressent particulièrement⁹².

Les clauses abusives

Soucieux de protéger le consommateur, le législateur a édicté une « liste noire » de clauses abusives. Si un contrat contient de telles clauses, elles seront frappées de nullité : l'article VI.84, §1^{er}, al. 1 du Code de droit économique énonce en effet que « *toute clause abusive est interdite et nulle* ».

Cette liste se retrouve dans l'article VI.83 du Code de droit économique. Le point 14^o est particulièrement intéressant : « *Dans les contrats conclus entre une entreprise et un*

⁹² E. CRUYSMANS, "Le marché de l'art et la vente de biens de consommation : l'infime frontière entre la description conventionnelle de l'objet et la clause exonératoire de responsabilité", *loc. cit.*, p. 333.

consommateur, sont en tout cas abusives, les clauses et conditions ou les combinaisons de clauses et conditions qui ont pour objet de :

14° supprimer ou diminuer la garantie légale en matière de vices cachés, prévue par les articles 1641 à 1649 du Code civil, ou l'obligation légale de délivrance d'un bien conforme au contrat, prévue par les articles 1649bis à 1649octies du Code civil ».

Une personne ayant acheté aux enchères un bien non conforme pourra donc tenter de faire annuler les clauses exonératoires de responsabilité figurant dans les conditions générales de la salle de ventes, sur base de l'article 1649 octies, al. 1^{er} du Code civil mais aussi de l'article VI.83, 14° du Code de droit économique. Ceci est d'autant plus intéressant dans l'hypothèse où l'acheteur agit en partie à des fins professionnelles : le Code de droit économique lui attribue en effet la qualité de consommateur, ce qui ne sera pas forcément le cas de l'article 1649 bis du Code civil, comme expliqué plus haut.

Malgré tous ces éléments, il est cependant très rare que les juges se prononcent en faveur de l'acheteur, notamment pour les raisons évoquées dans notre analyse du jugement du 2 janvier 2012⁹³.

§ 3. Le régime de droit commun

Dans l'hypothèse où l'objet n'est pas conforme à la description, l'acheteur qui n'a pas la qualité de consommateur pourra néanmoins tenter d'agir sur le fondement des articles 1602 et suivants du Code civil. L'article 1603 du Code civil énonce en effet que le vendeur a deux obligations principales : celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'il vend.

Tout d'abord, le vendeur est tenu de délivrer une chose conforme (art. 1604 al. 1 du Code civil). L'objet ne sera donc pas conforme s'il présente un vice apparent⁹⁴, c'est-à-dire un vice « *qui peut être décelé par un examen attentif, mais normal (de la chose) immédiatement après la livraison et qui la rend impropre à l'usage auquel elle est normalement destinée* »⁹⁵.

⁹³ Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *D.C.C.R.*, 2012, liv. 96, p. 137, note M. NOËL, *D.A.O.R.*, 2012, liv. 102, p. 195, note B. DEMARSIN, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 332, note E. CRUYSMANS.

⁹⁴ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 146.

⁹⁵ Cass., 9 octobre 2006, *Pas.*, 2006, p. 1993 ; Cass., 6 décembre 2001, *R.W.*, 2003-2004, p. 262.

Si le vendeur n'a pas délivré une chose conforme, sa responsabilité contractuelle sera engagée. L'article 1610 du Code civil laisse le choix à l'acheteur : ce dernier pourra demander l'exécution du contrat ou sa résolution, après avoir cependant mis en demeure le vendeur conformément à l'article 1139 du Code civil⁹⁶. Dans le cadre des ventes aux enchères, l'acheteur optera naturellement pour la résolution de la vente, ce qui lui permettra de rendre l'objet non conforme et de récupérer son argent.

Toutefois, ces dispositions sont supplétives⁹⁷. L'acheteur n'obtiendra donc pas la résolution de la vente pour défaut de conformité si la salle de ventes s'est exonérée de sa responsabilité dans ses conditions générales, ce qui est très souvent le cas.

La seconde obligation du vendeur recouvre la garantie en cas d'éviction et la garantie des vices cachés, que nous allons aborder dans la section suivante.

Section 5 : l'objet acheté est affecté d'un vice caché

Après avoir étudié les différentes actions pouvant être intentées par l'acheteur face à un défaut de conformité, une autre question mérite notre attention : les vices cachés permettent-ils d'obtenir la résolution de la vente ?

Dans le jugement du 2 janvier 2012⁹⁸, l'acheteur du tableau avait en effet invoqué la garantie des vices cachés, parallèlement à sa demande pour défaut de conformité. Le juge avait cependant estimé que le défaut qui affectait le tableau ne correspondait pas à la définition du vice caché.

L'article 1625 du Code civil énonce que « *La garantie que le vendeur doit à l'acquéreur, a deux objets : le premier est la possession paisible de la chose vendue ; le second, les défauts cachés de cette chose ou les vices rédhibitoires* ».

⁹⁶ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 149.

⁹⁷ *Ibid.*, p. 150.

⁹⁸ Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *D.C.C.R.*, 2012, liv. 96, p. 137, note M. NOEL, *D.A.O.R.*, 2012, liv. 102, p. 195, note B. DEMARSIN, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 332, note E. CRUYSMANS.

Penchons-nous sur la définition du vice caché. Celle-ci est contenue dans l'article 1641 du Code civil : « *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, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus* ».

L'acheteur qui veut intenter une action pour vice caché devra donc prouver la réunion de quatre conditions cumulatives. De plus, il devra agir dans un bref délai (article 1648 du Code civil).

§ 1. Les quatre conditions de fond de la garantie des vices cachés

A. Un vice

Le vice peut en réalité s'aborder selon deux conceptions différentes. Premièrement, la théorie « conceptuelle » définit le vice comme un défaut intrinsèque, c'est-à-dire un défaut qui affecte la structure même de la chose et qui lui est inhérent. Il faut donc comparer la chose avec son modèle afin de voir si elle présente un vice⁹⁹. Ainsi, un tapis synthétique qui ne résiste pas aux rayons U.V. est affecté d'un défaut intrinsèque¹⁰⁰.

La théorie « fonctionnelle » est quant à elle plus large, car elle admet les actions fondées sur la présence d'un vice extrinsèque, c'est-à-dire un défaut qui, bien que n'étant pas nécessairement inhérent à la structure de la chose, affecte néanmoins l'usage qui peut en être fait par l'acheteur. Par exemple, un porte-bagages pour vélos présente un vice extrinsèque s'il ne convient pas au transport de tandems, alors qu'il a été acheté dans ce but. Le porte-bagages en lui-même n'est affecté d'aucun défaut, mais son usage ne correspond pas à ce qu'attendait l'acheteur. Cependant, il est nécessaire que l'usage auquel l'acheteur destinait la chose soit connu du vendeur¹⁰¹. Il est considéré que le vendeur n'a pu ignorer l'usage auquel l'acheteur destinait la chose, s'il s'agit de l'usage habituel de la chose, mais aussi, dans le cas d'un emploi différent de l'usage normal, si l'acheteur en a donné connaissance au vendeur¹⁰².

⁹⁹ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 155.

¹⁰⁰ Anvers, 20 septembre 1995, *R.W.*, 1997-1998, p. 880.

¹⁰¹ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 156.

¹⁰² J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, tome 3, 2^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1981, p. 544.

B. Le vice doit être caché

L'article 1642 du Code civil énonce que « *Le vendeur n'est pas tenu des vices apparents et dont l'acheteur a pu se convaincre lui-même* ». Si le défaut était visible, l'acheteur ne pourra donc pas exercer une action pour vice caché.

De plus, le juge sera généralement plus sévère face à un acheteur professionnel qu'à un particulier : le professionnel a en effet de meilleures connaissances lui permettant de déceler un éventuel vice caché. Par ailleurs, il est admis que l'acheteur ne pourra pas se prévaloir d'un vice caché s'il aurait raisonnablement dû le connaître (par exemple, un prix particulièrement bas aurait dû lui mettre la puce à l'oreille)¹⁰³.

C. L'antériorité du vice

L'acheteur doit prouver que le défaut existait au moment du transfert de propriété¹⁰⁴. Cette condition ne nécessite pas de développements particuliers.

D. Le vice doit être grave

Le défaut invoqué par l'acheteur doit présenter une certaine gravité : il doit en effet rendre la chose impropre à l'usage auquel on la destine, ou diminuer tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il l'avait connu (art. 1641 du Code civil). Cette gravité du vice est appréciée souverainement par les juridictions de fond¹⁰⁵. S'il s'agit d'un simple défaut, au sens banal du terme, mais qui n'empêche pas l'usage auquel la chose était destinée, cela ne sera pas considéré comme un vice caché¹⁰⁶.

¹⁰³ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, pp. 157-158.

Voyez aussi L. SIMONT, J. DE GAVRE et P.A. FORIERS, "Examen de jurisprudence (1981-1991), Les contrats spéciaux", *loc. cit.*, p. 189, n° 50 ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE et M. GUSTIN, "L'obligation de délivrance conforme et la garantie des vices cachés : le droit commun" in *La garantie des biens de consommation et son environnement légal*, Bruxelles, La Charte, 2005, pp. 18 et s.

¹⁰⁴ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, pp. 158-159.

¹⁰⁵ *Ibid.*, p. 159.

Voyez par exemple Cass., 18 novembre 1971, *J.T.*, 1972, p. 387.

¹⁰⁶ J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, tome 3, 2^e éd., *loc. cit.*, p. 543.

§ 2. L'action rédhibitoire et l'action estimatoire

Après avoir prouvé la réunion de ces quatre conditions de fond, l'acheteur doit effectuer un choix entre l'action rédhibitoire et l'action estimatoire. L'article 1644 du Code civil énonce en effet que « *l'acheteur a le choix de rendre la chose et de se faire restituer le prix, ou de garder la chose et de se faire rendre une partie du prix, telle qu'elle sera arbitrée par experts* ».

L'action rédhibitoire est semblable à la résolution du contrat : l'acheteur devra restituer la chose et obtiendra le remboursement du prix. L'action estimatoire, par contre, permet à l'acheteur de garder la chose, tout en récupérant une partie du prix payé¹⁰⁷.

§ 3. Application de la garantie des vices cachés aux ventes publiques

En réalité, il est assez rare qu'une personne ayant acheté un objet aux enchères parvienne à obtenir la résolution de la vente en raison d'un vice caché. En effet, comme expliqué ci-dessus, la notion de vice caché est étroitement liée à l'usage de la chose. Or cela soulève une question intéressante : quel est l'usage des antiquités et des objets d'art ? Il est aisé de comprendre qu'un ordinateur qui ne fonctionne pas pourrait être affecté d'un vice caché, mais *quid* d'une peinture, d'une sculpture ? Il semblerait que leur usage soit essentiellement décoratif : ainsi, une huile sur toile du XVIII^e siècle a surtout pour vocation de décorer une pièce, peu importe qu'elle soit signée d'un grand peintre ou d'un artiste anonyme, peu importe qu'elle soit authentique ou fausse, ...

Dans le jugement que nous avons étudié précédemment¹⁰⁸, le juge avait estimé qu'un tableau qui n'était pas une huile sur toile, mais une reproduction sur papier marouflé, ne répondait pas à la définition de vice caché. Son raisonnement est absolument correct : le matériau du tableau n'altère aucunement sa fonction décorative. En d'autres mots, le fait qu'il ne s'agisse pas d'une huile sur toile ne le rend pas impropre à l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, l'action en garantie des vices cachés n'est pas recevable en l'espèce.

¹⁰⁷ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, pp. 163-164.

¹⁰⁸ Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *D.C.C.R.*, 2012, liv. 96, p. 137, note M. NOEL, *D.A.O.R.*, 2012, liv. 102, p. 195, note B. DEMARSIN, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 332, note E. CRUYSMANS.

Ceci explique notamment pourquoi le régime des vices cachés ne joue pas un rôle important dans le contentieux des ventes publiques mobilières¹⁰⁹. Il ne faut cependant pas perdre de vue qu'il existe et qu'il pourrait tout de même trouver à s'appliquer dans certaines situations.

A. L'acheteur n'est pas un consommateur

Il n'y a pas que des particuliers qui achètent des objets en salles de ventes : de nombreux professionnels (par exemple des antiquaires, marchands d'automobiles, etc.) viennent également s'y fournir. Ceux-ci ne peuvent pas se prévaloir des dispositions relatives aux ventes à des consommateurs ; c'est le droit commun qui trouvera à s'appliquer.

L'article 1643 du Code civil énonce que le vendeur « *est tenu des vices cachés, quand même il ne les aurait pas connus, à moins que dans ce cas il n'ait stipulé qu'il ne sera obligé à aucune garantie* ». Le régime des vices cachés est donc supplétif : les salles de ventes peuvent parfaitement insérer dans leurs conditions générales une clause exonératoire, ce qui est fréquemment le cas. Par conséquent, l'acheteur ne pourra pas obtenir la résolution de la vente. Notez cependant que ces clauses exonératoires seront sans effet si le vendeur est de mauvaise foi, c'est-à-dire s'il connaissait l'existence du vice.

Ceci nous amène à la problématique suivante : depuis un arrêt de 1939¹¹⁰, les vendeurs professionnels sont présumés connaître les défauts, même cachés, des choses qu'ils vendent¹¹¹. Il s'agit là d'une présomption de mauvaise foi. Dès lors, quel sort réserver aux clauses d'exonération des maisons de ventes, lesquelles ont bien entendu la qualité de vendeur professionnel ? La doctrine est divisée¹¹². Le courant majoritaire estime que les clauses exonératoires sont sans effet si le vendeur est un fabricant ou un vendeur de choses de même

¹⁰⁹ À propos du rôle limité de l'action en garantie des vices cachés dans le cadre des ventes publiques d'œuvres d'art, voyez L. BARNICH et A. PUTTEMANS, "La vente publique d'œuvres d'art", *Rev. dr. ULB.*, n° 36, 2007, pp. 51-52 ; M. VON KUEGELGEN, "La responsabilité des professionnels de la vente d'œuvres d'art", *Rev. not. belge*, 1994, pp. 307 et s. ; M. FONTAINE, "Les aspects juridiques de la commercialisation des œuvres d'art", *Ann. dr. Louvain*, 1988, p. 406.

¹¹⁰ Cass., 4 mai 1939, *Pas.*, 1939, I, p. 223.

¹¹¹ J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, tome 3, 2^e éd., *loc. cit.*, p. 548.

¹¹² A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 170. Voyez aussi D. DELI, "Vrijwaring voor verborgen gebreken bij koop-verkoop : conventionele regeling van de korte termijn (art. 1648 B.W.) en de invloed van de herstellingen die de koper laat uitvoeren op zijn recht op vrijwaring", *R.W.*, 1988-1989, n° 31, p. 1062.

nature, sauf s'il prouve que le défaut était indécélable¹¹³. Les salles de ventes ne sont pas des fabricants ; de plus elles vendent des objets de nature généralement assez variée (sauf si elles sont spécialisées, par exemple dans la vente de bijoux). D'autres auteurs estiment qu'il faut démontrer *in concreto* que le vendeur professionnel avait connaissance du vice¹¹⁴. Malheureusement pour les acheteurs, les salles de ventes ont donc peu de chance de voir leurs clauses exonératoires privées d'effet.

B. L'acheteur est un consommateur

Le raisonnement est ici identique à ce que nous avons vu concernant les objets non conformes (chapitre 2, section 4, § 2). En effet, il est intéressant de souligner que les articles relatifs aux défauts de conformité (art. 1649 bis à 1649 octies du Code civil) englobent également la garantie des vices cachés¹¹⁵. L'article 1649 ter, § 1^{er}, 3^o vise d'ailleurs les biens impropres aux usages auxquels servent habituellement les biens du même type, ce qui rejoint la définition du vice caché contenue dans l'article 1641 du Code civil.

Par conséquent, cela nous amène à la constatation suivante : imaginons qu'un acheteur découvre que l'objet qu'il a acheté aux enchères est affecté d'un défaut qui répond bien à la définition du vice caché. Dans les conditions générales de la salle de ventes, il est indiqué que celle-ci s'exonère de sa responsabilité. L'acheteur qui désire la résolution de la vente pourra alors se tourner vers l'article 1649 octies, al. 1^{er} du Code civil : celui-ci lui permettra d'obtenir l'annulation de la clause d'exonération s'il arrive à prouver qu'elle écarte ou limite les droits accordés au consommateur (en l'occurrence, le droit à la délivrance d'une chose conforme et exempte de vice caché).

De plus, il ne faut pas perdre de vue que l'acheteur pourra également s'appuyer sur l'article VI.83, 14^o du Code de droit économique, lequel considère comme abusives les clauses ayant pour objet de supprimer ou diminuer la garantie légale en matière de vices cachés.

¹¹³ J. VAN RYN et J. HEENEN, *Principes de droit commercial*, tome 3, 2^e éd., *loc. cit.*, pp. 552 et s.

¹¹⁴ P.A. FORTIERS, « Conformité et garantie dans la vente », in *La vente*, Bruges, Die Keure, 2002, pp. 51 et s.

¹¹⁵ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 200.

A l'heure actuelle, les juridictions ne semblent pas disposées à annuler les clauses exonératoires des maisons de ventes comme nous l'avons évoqué à maintes reprises ; il n'est toutefois pas impossible que la situation évolue dans le futur.

Section 6 : l'objet est en réalité un objet volé

Il est assez rare que des objets volés soient présentés aux enchères. En effet, plusieurs raisons découragent les malfrats d'utiliser les salles de ventes afin d'écouler des objets dérobés. Tout d'abord, ces dernières font généralement beaucoup de publicité lorsqu'une vente aura lieu (affiches, catalogues, publication des photos des objets sur leur site internet, annonces dans des journaux, emails,...). De plus, les exploitants des salles de ventes entretiennent des relations privilégiées avec les services de police et leurs sections spécialisées en vols d'œuvres d'art. Troisièmement, la cellule *Art Recherche Team* de la direction de la criminalité contre les biens (DGJ/DJB) de la police fédérale dispose d'une base de données qui répertorie les œuvres d'art volées. Celle-ci est extrêmement détaillée et contient des photos et descriptions d'une multitude d'objets volés¹¹⁶. Il n'apparaît donc pas nécessaire de nous attarder trop longuement sur cette problématique.

§ 1. Sur le plan pénal : l'infraction de recel

La personne qui dépose un objet volé dans une salle de ventes pourrait être poursuivie pénalement pour recel. Nous n'en dirons que quelques mots car cela concerne le commettant, et non l'acheteur.

Le recel est visé à l'article 505, al. 1^{er}, 1^o du Code pénal : « *Seront punis d'un emprisonnement de quinze jours à cinq ans et d'une amende de vingt-six euros à cent mille euros ou d'une de ces peines seulement :*

1^o ceux qui auront recelé, en tout ou en partie, les choses enlevées, détournées ou obtenues à l'aide d'un crime ou d'un délit ».

¹¹⁶ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, loc. cit., p. 24.

A. Les éléments matériels

Tout d'abord, le receleur doit être entré en possession ou en détention de l'objet. Cette possession peut être matérielle ou juridique ; on y assimile la manipulation et la transformation du bien¹¹⁷.

Deuxièmement, l'objet doit avoir été obtenu à l'aide d'un crime ou d'un délit commis par un tiers : « *En règle, le receleur ne peut pas être l'auteur de l'infraction primaire, sauf lorsque cette infraction a été commise à l'étranger* »¹¹⁸. Le tiers ainsi que le véritable propriétaire de la chose ne doivent pas nécessairement avoir été identifiés¹¹⁹.

B. L'élément intentionnel

Le receleur doit avoir la connaissance, préexistante à la prise de possession ou de détention, ou concomitante avec elle, de l'origine illicite de la chose¹²⁰. Ainsi, s'il apprend que l'objet a été volé alors qu'il en a déjà pris possession, il ne pourra pas être poursuivi pour recel : « *Celui qui a acquis de bonne foi la chose et qui vient plus tard à en apprendre l'origine illicite n'est pas un receleur* »¹²¹.

De plus, la prise de possession doit être volontaire : il n'y aura pas recel si l'entrée en possession est intervenue suite au hasard¹²².

§ 2. Sur le plan civil : l'article 2280 du Code civil

C'est ici que les choses deviennent intéressantes. Imaginons qu'une personne achète un objet dans une vente publique. S'il s'avère ultérieurement que l'objet en question a été

¹¹⁷ *Ibid.*, p. 25.

Voyez aussi J. SPREUTELS, F. ROGGEN et E. ROGER FRANCE, *Droit pénal des affaires*, Bruxelles, Bruylant, 2005, p. 445 ; M.-L. CESONI et D. VANDERMEERSCH, "Le recel et le blanchiment", in *Les infractions contre les biens*, Bruxelles, Larcier, 2008, p. 465 ; Cass., 4 mars 1997, *Pas.*, 1997, I, p. 118.

¹¹⁸ M.-L. CESONI et D. VANDERMEERSCH, "Le recel et le blanchiment", in *Les infractions contre les biens*, loc. cit., pp. 465 et 471.

¹¹⁹ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, loc. cit., p. 25.

¹²⁰ *Ibid.*

¹²¹ M.-L. CESONI et D. VANDERMEERSCH, "Le recel et le blanchiment", in *Les infractions contre les biens*, loc. cit., p. 493.

¹²² *Ibid.*, p. 492.

volé, le propriétaire initial pourra-t-il tenter de le récupérer ? La personne qui a par exemple acquis un tableau en salle de ventes n'a aucune idée sur sa provenance, et n'a d'ailleurs aucun moyen de s'assurer qu'il n'a pas été dérobé. En vertu du contrat de commission qui lie le déposant de l'objet et la salle de ventes, cette dernière ne communiquera pas à l'acheteur l'identité du déposant. Par conséquent, il serait relativement risqué d'acheter un objet aux enchères, si l'on devait craindre que celui-ci pourrait être ensuite repris par son propriétaire initial, sans dédommagement pécuniaire vis-à-vis de l'acheteur.

Heureusement pour l'acheteur, l'article 2280 du Code civil prescrit que « *Si le possesseur actuel de la chose volée ou perdue l'a achetée dans une foire ou dans un marché, ou dans une vente publique, ou d'un marchand vendant des choses pareilles, le propriétaire originaire ne peut se le faire rendre qu'en remboursant au possesseur le prix qu'elle lui a coûté* ».

Cette disposition complète en réalité le fameux article 2279 du Code civil : « *En fait de meubles, la possession vaut titre.*

Néanmoins celui qui a perdu ou auquel il a été volé une chose peut la revendiquer pendant trois ans, à compter du jour de la perte ou du vol, contre celui dans les mains duquel il la trouve ; sauf à celui-ci son recours contre celui duquel il la tient ».

L'acheteur n'a donc pas à s'inquiéter : s'il est dépossédé de son objet suite à une action en revendication intentée dans les trois ans, le propriétaire initial lui remboursera le prix d'achat. De plus, les frais exposés pour réaliser l'achat lui seront également remboursés¹²³. H. De Page estime cependant que les intérêts du prix ne doivent pas être payés à l'acheteur car celui-ci a eu la possession de la chose jusqu'à la revendication¹²⁴.

Par ailleurs, l'article 2280 du Code civil n'est applicable que si le possesseur de la chose volée était de bonne foi au moment où il l'a acquise¹²⁵. S'il était de mauvaise foi, il y a de fortes chances qu'il soit en réalité le receleur du bien.

¹²³ Civ. Charleroi, 21 février 1989, *Rev. rég. dr.*, 1990, p. 246.

¹²⁴ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, tome V, Bruxelles, Bruylant, 1975, p. 954, n°1083.

¹²⁵ *Ibid.*, pp. 945 et 952.

Notez que les juridictions¹²⁶ ont considéré à plusieurs reprises que la notion de « marchand vendant des choses pareilles » (art. 2280 du Code civil) ne recouvre pas la profession de brocanteur. Ce raisonnement est étonnant, d'autant plus que les différences entre les antiquaires et les brocanteurs ont tendance à s'atténuer dans la pratique. Certains estiment que cette jurisprudence ne devrait par conséquent plus être suivie¹²⁷. Selon H. De Page, les brocanteurs sont souvent des receleurs¹²⁸, ce qui semble toutefois critiquable.

Enfin, les salles de ventes prévoient parfois dans leurs conditions générales que le déposant doit leur garantir être le seul propriétaire de l'objet mis en vente, ce qui dissuade davantage les receleurs. C'est notamment le cas de la Galerie Moderne : « *Le déposant garantit être le seul propriétaire du bien mis en vente, et que celui-ci est libre de toutes charges, privilèges, mesures de classement ou entraves généralement quelconques. Le déposant s'engage à indemniser la Galerie, ainsi que l'acheteur, pour tout dommage qu'ils subiraient notamment à la suite de recours ou d'actions dirigés contre eux, qui auraient pour fondement l'absence de propriété du bien ou toute charge, privilège, mesures de classement ou entrave grevant celui-ci* »¹²⁹.

Section 7 : l'objet a été dégradé pendant l'exposition

Imaginons qu'un collectionneur se rende à l'exposition d'une salle de ventes car un objet l'intéresse. Il l'examine attentivement, et celui-ci lui plaît beaucoup. Il décide par conséquent de revenir le jour de la vente pour enchérir. Jusque là, la situation est on ne peut plus classique.

Cependant, quelques heures plus tard, une autre personne vient voir l'objet et le laisse malencontreusement tomber sur le sol. Celui-ci est légèrement ébréché. Cela soulève plusieurs questions : celui qui a dégradé l'objet verra-t-il sa responsabilité engagée ? Comment prévenir les éventuels intéressés que l'objet a subi un dommage ?

¹²⁶ Voyez par exemple Civ. Bruxelles, 14 juin 1988, *Rev. rég. dr.*, 1990, p. 74.

¹²⁷ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, p. 28.

¹²⁸ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, tome V, *loc. cit.*, p. 952, n° 1081.

¹²⁹ Conditions générales relatives au déposant, article 2 : <https://www.galeriemoderne.be/conditions.asp>

Il s'agit d'une situation très rare qui pourrait même être qualifiée de « cas d'école ». Nous n'avons d'ailleurs pas trouvé de jurisprudence s'y rapportant. En général, les personnes qui se rendent à l'exposition font preuve de beaucoup de soin en examinant les objets.

§ 1. Le volet de la responsabilité civile

En vertu du célèbre article 1382 du Code civil, « *Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé, à le réparer* ».

Pour que la responsabilité civile de celui qui a détérioré l'objet puisse être engagée, il faut établir la réunion de trois éléments : une faute, un dommage et un lien causal¹³⁰.

Dans l'exemple envisagé, cela ne semble guère compliqué. La faute, c'est le fait d'avoir laissé tomber l'objet. Le dommage, c'est l'ébréchure présente sur l'objet. Enfin, le lien causal est également établi : c'est suite à sa chute que l'objet s'est abîmé. La personne qui a laissé tomber l'objet devra donc réparer le dommage.

Lorsque nous lisons les conditions générales des salles de ventes, nous constatons que cette hypothèse est parfois envisagée. Ainsi, l'Hôtel des ventes Elysée mentionne, dans l'article 10 de ses conditions¹³¹, que « *Tout dégât occasionné à des lots repris au catalogue, à d'autres biens ou à des personnes lors de l'exposition ou de l'enlèvement des biens devra être dédommagé par le responsable* ». La salle de ventes Galerie Moderne précise quant à elle que « *Hormis l'hypothèse de la faute lourde intentionnelle, et sauf convention contraire expresse, la Galerie ne peut être tenue responsable des risques liés au dépôt et à l'exposition du bien confié* »¹³². La détérioration d'un objet fait bien entendu partie des risques liés à son exposition : la salle de ventes ne sera pas responsable.

Il s'agit de l'application logique de l'article 1382 du Code civil, ce qui explique pourquoi certaines salles de ventes n'ont pas jugé utile de régler cette hypothèse dans leurs conditions générales. Dans tous les cas, la personne qui a abîmé l'objet sera tenue pour

¹³⁰ Voyez par exemple J.-L. FAGNART, « À propos de la causalité », in *Actualité en droit de la responsabilité*, Bruxelles, Bruylant, 2010, pp. 3 et s.

¹³¹ http://www.ventes-elysee.com/Page_info_conditions.asp

¹³² Conditions générales relatives au déposant, article 8 : <https://www.galeriemoderne.be/conditions.asp>

responsable et devra réparer le dommage. Concrètement, cette réparation prendra la forme d'une somme d'argent destinée à compenser la perte de valeur subie par le bien.

Par ailleurs, il est fort probable que le responsable soit couvert par une assurance RC familiale : le but de cette assurance est justement de couvrir la dette de responsabilité que l'assuré pourrait avoir à l'égard d'un tiers. Le montant réclamé sera donc payé par l'assureur, sous réserve éventuellement d'une franchise qui sera à charge de l'assuré. Notez également que la prestation de l'assureur est parfois limitée à un certain montant, l'excédant étant à charge de l'assuré. Ce dernier devra lire attentivement les clauses de son contrat d'assurance afin d'avoir plus de précisions sur l'étendue de la garantie, les conditions variant d'ailleurs d'une compagnie à l'autre. La récente loi de 2014 relative aux contrats d'assurance¹³³ consacre un chapitre aux assurances de responsabilité, définies dans l'article 141 comme des assurances « *qui ont pour objet de garantir l'assuré contre toute demande en réparation fondée sur la survenance du dommage prévu au contrat, et de tenir, dans les limites de la garantie, son patrimoine indemne de toute dette résultant d'une responsabilité établie* ».

§ 2. L'attitude de la salle de ventes suite à la détérioration d'un objet

Autre problématique : une fois l'objet abîmé, quelle attitude la salle de ventes devrait-elle adopter afin de prévenir les éventuels intéressés ? En effet, le défaut ne figurait évidemment pas sur les photos du bien ni dans sa description. Notez que la majorité des développements ci-après n'ont pas été tirés d'ouvrages juridiques, cette problématique n'ayant pas encore – à notre connaissance – fait l'objet d'études sérieuses, en raison probablement de son caractère exceptionnel. Il n'est cependant pas impossible que cette situation se produise, voilà pourquoi nous avons jugé utile de tenter d'apporter quelques éléments de réponse.

A. Retirer l'objet de la vente

Si l'objet a été gravement détérioré, il serait probablement judicieux de le retirer purement et simplement de la vente. En effet, un objet en trop mauvais état (pensons par exemple à un vase en porcelaine de Chine brisé en de nombreux morceaux) risque de ne

¹³³ Loi du 4 avril 2014 relative aux assurances, *M.B.*, 30 avril 2014, p. 35.487.

trouver aucun acquéreur, ou à un prix extrêmement bas. Certaines maisons de ventes tiennent également à préserver leur image, notamment lorsqu'elles sont spécialisées en objets de qualité : il n'est pas très valorisant de présenter un objet en mauvais état au milieu d'objets impeccables. Enfin, le propriétaire du bien pourrait préférer le faire restaurer (grâce à l'argent obtenu du responsable ou de son assureur) et le remettre en vente ultérieurement.

B. Signaler le défaut

Si l'objet n'a pas été retiré de la vente, il sera par conséquent présenté aux enchères. Dans le cadre de la rédaction de ce mémoire, il fut utile de se rendre à plusieurs reprises à des ventes publiques afin de s'imprégner de l'ambiance qui y règne et de mieux comprendre leur fonctionnement. C'est d'ailleurs une expérience fort intéressante, peu importe que l'on souhaite acheter ou juste regarder. Dans la majorité des cas, le commissaire-priseur se contente de lire à voix haute la description de l'objet reprise au catalogue avant de débiter les enchères. Cependant, il lui arrive parfois d'ajouter l'une ou l'autre précision, par exemple s'il s'avère qu'un détail ne figurait pas dans le catalogue. Il lui incombe donc de faire de même lorsqu'il présente un objet qui a été abîmé lors de l'exposition : grâce à cela, les acheteurs présents dans la salle seront au courant que le bien qu'ils convoitent a été détérioré, et ils adapteront le montant de leurs enchères en conséquence.

Outre cette mention orale du défaut avant le début des enchères, il serait judicieux de modifier la description de l'objet reprise sur le site internet (pour autant que cela soit techniquement possible dans les délais impartis), mais aussi de prévenir les personnes ayant décidé d'enchérir par téléphone sur le lot en question.

Ces différents remèdes sont en réalité l'application d'un principe assez important en droit des contrats : l'obligation précontractuelle d'information. En effet, lorsque l'objet est présenté aux enchères par le commissaire-priseur, le contrat de vente n'est pas encore formé. Nous ne savons d'ailleurs pas qui remportera les enchères. Il s'agit donc bien de la phase d'information précontractuelle : « *Un consensus se dégage en doctrine et en jurisprudence pour admettre que le vendeur est tenu d'informer le candidat à l'achat sur les éléments juridiques et techniques qui sont déterminants de son consentement, à tout le moins lorsque*

ces éléments ne sont pas de notoriété publique et ne peuvent être raisonnablement présumés connus de lui eu égard à sa qualité ou ses qualifications particulières »¹³⁴.

L'article 1602, alinéa 1^{er} du Code civil ajoute que « *Le vendeur est tenu d'expliquer clairement ce à quoi il s'oblige* ». De plus, l'on considère que cette obligation d'information s'appuie sur le principe général de bonne foi¹³⁵.

Par ailleurs, ces obligations précontractuelles d'information sont parfois contenues dans des législations particulières. Ainsi, dans le cadre des contrats de consommation, l'article VI.2., 1^o du Code de droit économique énonce ce qui suit : « *Avant que le consommateur ne soit lié par un contrat autre qu'un contrat à distance ou hors établissement, ou par un contrat visé à l'article VI.66, l'entreprise fournit au consommateur les informations suivantes, d'une manière claire et compréhensible, pour autant qu'elles ne ressortent pas du contexte :*

1^o les principales caractéristiques du produit, dans la mesure appropriée au moyen de communication utilisé et au produit concerné ».

§ 3. Les recours des acheteurs

Si l'acheteur n'a pas été informé que l'objet a été détérioré pendant l'exposition, il risque d'être déçu. En effet, lorsqu'il prendra possession du bien, il s'apercevra que celui-ci n'est pas identique aux photos, ni à ce qu'il a pu voir pendant l'exposition.

La première option qui s'ouvre à lui, c'est d'agir contre la salle de ventes pour défaut de conformité : son objet n'est en effet pas conforme à la description. Nous renvoyons à ce sujet aux développements du chapitre 2, section 4, du présent travail.

Deuxièmement, il pourrait également tenter d'obtenir l'annulation de contrat pour vice de consentement basé sur le dol. En effet, il y a de fortes chances que le commissaire-priseur soit au courant que l'objet a été dégradé. S'il fait semblant de rien, cela pourrait être assimilé à des manœuvres dolosives ayant pour but d'amener l'autre partie à contracter : comme nous

¹³⁴ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 75.

¹³⁵ *Ibid.*, p. 76.

Voyez aussi P. VAN OMMESLAGHE, "L'exécution de bonne foi, principe général de droit ?", *R.G.D.C.*, 1987, pp. 101 et s.

l'avons vu précédemment, le silence peut être constitutif de dol. Nous renvoyons le lecteur aux développements du chapitre 2, section 1, §1^{er}, B.

Chapitre 3 : les supports en ligne

Pendant longtemps, les ventes publiques étaient très traditionnelles : les intéressés devaient se rendre à l'exposition pour voir les objets et éventuellement acheter le catalogue papier de la vente. S'ils désiraient acquérir un lot, ils devaient être présents dans la salle le jour de la vente afin d'enchérir. La plupart des salles admettaient cependant des enchères par téléphone ou des ordres d'achat pour ceux qui n'étaient pas en mesure de se rendre à la vente (ces procédés sont encore fréquemment utilisés de nos jours).

Par la suite, le développement d'internet a sensiblement modifié les choses. La plupart des salles de ventes ont dû s'adapter à ce nouveau moyen de communication.

Section 1 : les salles de ventes proposant leur catalogue sur internet

Lorsque nous nous rendons sur les sites internet des maisons de vente, nous constatons que la grande majorité d'entre-elles publient en ligne leurs catalogues, avec des photos et descriptions des objets. Les gens peuvent donc consulter le catalogue chez eux, et ils ne se rendront à l'exposition que si des lots les intéressent. Il faut l'avouer, c'est très pratique. Cela peut cependant soulever quelques questions.

§ 1. La description sur internet diffère de celle du catalogue papier

Il n'est pas impossible de trouver des divergences entre la description sur internet et celle du catalogue papier. Malgré les précautions des salles de ventes, une faute de frappe est en effet vite arrivée. Ainsi, un objet daté de 1780 dans le catalogue papier pourrait avoir été malencontreusement daté de 1580 sur internet. Quel en sera l'impact ?

En réalité, il est extrêmement rare que cela ait de fâcheuses conséquences, nous n'avons d'ailleurs pas trouvé de jurisprudence à ce sujet. Nous estimons que cela s'explique principalement pour deux raisons.

Premièrement, les personnes qui achètent des objets aux enchères foncent rarement tête baissée : elles ont en général une bonne connaissance des objets qu'elles convoitent et de leurs caractéristiques. S'il y a une erreur, elles s'en rendront probablement compte par elles-mêmes ou contacteront la salle de ventes en cas de doute.

Deuxièmement, les salles de ventes règlent parfois ce problème dans leurs conditions générales. Ainsi, l'article 1^{er}, alinéa 3 des conditions de l'Hôtel de ventes Horta énonce que : « *Le site internet et son catalogue online sont disponibles à titre indicatif, la version imprimée du catalogue faisant foi en cas de divergence* »¹³⁶.

Donner priorité au catalogue papier nous semble en effet la solution la plus appropriée. Toutes les salles de ventes ne publient pas leur catalogue sur internet ; parfois, leur site ne comporte que des brèves descriptions des lots, sans photos. De plus, certaines personnes n'ont pas accès à internet.

§ 2. Les recours des acheteurs

Un acheteur mécontent de l'objet pourra bien entendu exercer un recours contre la salle de ventes (pour erreur, dol, défaut de conformité, vice caché,...). Le fait que le catalogue soit publié sur internet ou pas ne change rien à cela. Nous renvoyons le lecteur au chapitre 2 du présent travail.

Section 2 : les salles de ventes proposant d'enchérir par internet

Certaines maisons de ventes vont encore plus loin et laissent la possibilité aux intéressés d'enchérir directement via internet. Ceux-ci doivent préalablement s'enregistrer, et pourront enchérir derrière leur écran le jour de la vente. Parfois, la salle est même équipée

¹³⁶ http://www.horta.be/Page_info_presentation.asp?id=2#2

d'une caméra et d'un micro pour que les enchérisseurs voient le déroulement de la vente en direct.

Ce système se développe depuis quelques années, principalement à l'étranger. Par exemple, les célèbres salles de ventes parisiennes Drouot se sont dotées d'un service d'enchères en ligne appelé *Drouot live*¹³⁷. Outre-Manche, la plateforme *the-saleroom.com*¹³⁸ est très populaire.

§ 1. Le régime juridique applicable

Il est tout naturel de s'interroger à propos du régime juridique applicable dans le cas où une personne achète un objet aux enchères via internet, sans se rendre à la salle de ventes. Les dispositions du Code de droit économique relatives aux contrats à distance doivent-elles être respectées ?

Certains auteurs¹³⁹ se demandent en effet s'il faut considérer qu'une salle de ventes traditionnelle qui accepte des enchères par téléphone, par courrier électronique ou par tout autre moyen de communication à distance (et donc par internet) tombe dans le champ d'application des dispositions de la loi sur les pratiques du commerce¹⁴⁰ relatives aux contrats à distance. Notez que cette loi fut abrogée par la L.P.M.C.¹⁴¹, laquelle fut à son tour abrogée suite à la rédaction du Code de droit économique.

Ils estiment que la réponse est négative, et ce pour une raison assez simple. Dans la loi sur les pratiques du commerce que nous venons de citer, le contrat à distance était défini à l'article 77, § 1^{er}, 1^o comme « *tout contrat concernant des produits ou services conclu entre un vendeur et un consommateur dans le cadre d'un système de vente ou de prestations de services à distance organisé par le vendeur, qui, pour ce contrat, utilise exclusivement une ou plusieurs techniques de communication à distance jusqu'à la conclusion du contrat, y*

¹³⁷ <http://www.drouotlive.com>

¹³⁸ <http://www.the-saleroom.com/en-gb>

¹³⁹ M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, p. 42.

¹⁴⁰ Loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, *M.B.*, 29 août 1991, p. 18.712.

¹⁴¹ Loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur, *M.B.*, 12 avril 2010, p. 20.803.

compris la conclusion du contrat elle-même ». En réalité, le contrat conclu à la suite d'une enchère via internet ne répond pas à cette définition à cause du terme « exclusivement ». En effet, la salle de ventes n'utilise pas exclusivement internet pour aboutir à la conclusion du contrat. De plus, le consommateur qui enchère via internet a tout de même la possibilité de se rendre à l'exposition publique. Or, si lui-même et le vendeur ont été physiquement en contact avant la conclusion du contrat, il ne s'agit pas d'une opération à distance au sens de la loi¹⁴².

Ce raisonnement nous paraît toujours cohérent. En effet, la définition du contrat à distance dans le Code de droit économique est assez similaire et fait toujours référence au caractère « exclusif » des techniques de communication à distance. L'article I.8., 15° définit le contrat à distance comme « *tout contrat conclu entre l'entreprise et le consommateur, dans le cadre d'un système organisé de vente ou de prestation de service à distance, sans la présence physique simultanée de l'entreprise et du consommateur, par le recours exclusif à une ou plusieurs techniques de communication à distance, jusqu'au moment, et y compris au moment, où le contrat est conclu* ». Par conséquent, les dispositions relatives aux contrats à distance contenues dans le Code de droit économique (articles VI.45 à VI.63) ne devraient pas s'appliquer aux contrats de vente conclus entre un consommateur et une salle de ventes via internet.

Cependant, le législateur en a décidé autrement : plusieurs dispositions du chapitre relatif aux ventes à distance parlent en effet des ventes publiques. Comme nous le verrons dans la section suivante, l'article VI.45 du Code de droit économique contient une série d'informations que le vendeur doit communiquer au consommateur avant la conclusion du contrat. L'article VI.45, § 2 indique que pour les enchères publiques, les informations concernant l'entreprise peuvent être remplacées par des renseignements équivalents concernant l'officier ministériel qui sera présent lors de la vente. Les organisateurs de ventes publiques doivent donc veiller, lorsqu'ils laissent la possibilité d'enchérir par internet (ou par tout autre moyen de communication à distance comme le téléphone), à ce que les consommateurs soient suffisamment informés. Notez que l'enchère publique est définie à l'article I.8., 36° du Code de droit économique comme « *une méthode de vente selon laquelle l'entreprise propose aux consommateurs des biens ou services au moyen d'une procédure de mise en concurrence transparente dirigée par un officier ministériel chargé de procéder aux*

¹⁴² M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, *loc. cit.*, pp. 42-43.

opérations de la vente publique, à laquelle les consommateurs assistent ou peuvent assister en personne, et au terme de laquelle l'adjudicataire est tenu d'acquérir ledit bien ou service ». Il peut donc y avoir une présence physique simultanée de l'entreprise et du consommateur, ce qui n'est pas compatible avec la définition du contrat à distance.

Cela nous laisse quelque peu sceptique : pourquoi le législateur considère-t-il ces contrats de vente comme des contrats à distance, alors qu'ils ne rentrent pas dans la définition des contrats à distance qu'il nous donne à l'article I.8, 15° du Code de droit économique ? Nul doute qu'en cas de litige, l'avocat d'une salle de ventes argumentera qu'il ne s'agit pas d'un contrat à distance au sens de l'article I.8, 15°, dans le but de démontrer que la salle n'était pas tenue de communiquer à l'acheteur toutes les informations contenues dans les articles VI.45 et suivants.

Nous estimons par conséquent que des précisions législatives seraient bienvenues. Afin de pallier à cette incohérence, nous pouvons proposer deux solutions. Tout d'abord, il serait peut-être judicieux d'élargir le champ d'application de l'article I.8, 15° aux ventes qui peuvent *notamment* (et non pas exclusivement) être conclues par le recours à une technique de communication à distance. La seconde possibilité consisterait à ne pas modifier l'article I.8, 15°, mais supprimer les ventes publiques du champ d'application des dispositions relatives aux contrats à distance.

Enfin, *quid* du chapitre du Code de droit économique consacré spécifiquement aux ventes publiques (art. VI.75 à VI.79) ? La réponse est sans équivoque : il ne s'applique pas aux ventes faites au moyen d'une technique de communication à distance, conformément à l'article VI.75, § 1^{er}, 5°.

§ 2. Les recours des acheteurs

A. L'objet n'est pas conforme

Ici aussi, un acheteur mécontent pourra exercer à l'encontre de la salle de ventes les recours étudiés dans le chapitre 2 du présent travail. Le mode de conclusion du contrat de vente importe peu, qu'il soit traditionnel ou virtuel. L'article VI.45, §1^{er}, 12° du Code de

droit économique indique d'ailleurs que l'entreprise doit rappeler au consommateur l'existence d'une garantie légale de conformité pour les biens.

B. L'acheteur n'a pas reçu l'objet

Certaines salles de ventes proposent d'envoyer les objets aux acheteurs. Cela leur permet notamment de toucher un public international : les personnes habitant trop loin pour se rendre sur place pourront ainsi enchérir par téléphone ou par internet, et recevront l'objet chez elles.

Cela soulève une question nouvelle : que se passe-t-il dans l'hypothèse où l'objet s'est perdu pendant le transport ? L'article 1624 du Code civil énonce que « *La question de savoir sur lequel, du vendeur ou de l'acquéreur, doit tomber la perte ou la détérioration de la chose vendue avant la livraison, est jugée d'après les règles prescrites au titre 'Des contrats ou des obligations conventionnelles en général'* ». Il convient donc de se référer à l'article 1138 du Code civil, lequel indique que les risques sont transférés à l'acheteur dès l'échange des consentements. Il s'agit d'une application de l'adage latin *res perit domino* : la chose périt pour son propriétaire¹⁴³. Le moment du transfert de la propriété est donc très important, car il opère également un transfert des risques.

En principe, le transfert de la propriété se réalise par le seul échange des consentements (*solo consensu*), même si la chose n'a pas encore été payée ni livrée (art. 1583 du Code civil). Cependant, ce régime est supplétif : il est donc possible de prévoir dans la convention de vente que le transfert de la propriété s'opérera ultérieurement. Ces clauses sont assez fréquentes dans la pratique. La plus connue est qualifiée de « clause de réserve de propriété » : elle a pour effet de reporter le transfert de la propriété au moment du paiement intégral du prix. Par conséquent, le transfert des risques est également reporté : si la chose vient à disparaître postérieurement à l'échange des consentements mais avant le paiement intégral, c'est le vendeur qui supportera le risque. Il ne pourra pas demander à l'acheteur le paiement du prix¹⁴⁴. Toutefois, la Cour de cassation¹⁴⁵ souligne que ce principe s'applique uniquement en cas de silence de la clause de réserve de propriété. Il est en effet possible de

¹⁴³ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 62.

¹⁴⁴ *Ibid.*, pp. 64-65.

¹⁴⁵ Cass., 9 novembre 1995, *Pas.*, 1995, I, p. 1045.

prévoir que le transfert de la propriété sera retardé, mais pas le transfert des risques, ce qui est assez désavantageux pour l'acheteur.

Penchons-nous sur les conditions générales de quelques salles de ventes. L'article 5, alinéa 1^{er} des conditions de l'Hôtel de ventes Horta¹⁴⁶ énonce que « *La propriété des objets vendus sera transférée à l'acquéreur dès l'adjudication* ». Par conséquent, dès que l'objet est adjugé à l'acheteur, il en devient propriétaire alors qu'il ne l'a pas encore payé. Les risques lui sont transférés : si l'objet est envoyé à l'acheteur et est perdu par la poste, il ne pourra exercer aucun recours. Notez qu'une action en responsabilité contractuelle contre la salle de ventes pourrait tout de même s'envisager si cette dernière a commis une faute, par exemple si l'objet a été envoyé par courrier simple alors qu'ils avaient convenu un envoi avec assurance. L'alinéa second de cet article rassure l'acheteur en disant qu'entre l'adjudication et la livraison, l'Hôtel de ventes conservera les biens en bon père de famille.

La salle de ventes « Galerie moderne » opte pour une solution différente : l'adjudication n'opère pas un transfert de la propriété, mais les risques sont bien transférés à l'acheteur en vertu de l'article 7 des conditions générales : « *L'acheteur n'acquiert la propriété du bien qu'au paiement complet et définitif du prix et de ses accessoires. Il ne peut recevoir livraison que lorsque ce paiement est devenu définitif. Toutefois, les risques sont entièrement transférés à l'acheteur dès le moment de l'adjudication* »¹⁴⁷. Il s'agit là d'un bel exemple de clause de réserve de propriété.

En réalité, il est très fréquent que les risques soient transférés à l'acheteur dans le cadre des ventes publiques. Terminons en citant l'article 7, alinéa 1^{er} des conditions de l'Hôtel des ventes Elysée¹⁴⁸ : « *Dès leur adjudication, les marchandises se trouvent aux risques et périls et aux frais de l'acheteur* ». Les acheteurs se retrouvent donc dans une situation très inconfortable si leur colis se perd dans la nature, mais aussi dans d'autres hypothèses (l'objet pourrait par exemple être détruit par un cas de force majeure ou dérobé peu après l'adjudication).

¹⁴⁶ http://www.horta.be/Page_info_presentation.asp?id=2#2

¹⁴⁷ <https://www.galeriemoderne.be/conditions.asp>

¹⁴⁸ http://www.ventes-elysee.com/Page_info_conditions.asp

C. Absence de droit de rétractation

Notez que le consommateur ne bénéficie d'aucun droit de rétractation. En vertu de l'article VI.53, 11° du Code de droit économique, « *le consommateur ne peut exercer le droit de rétractation prévu à l'article VI.47 pour les contrats conclus lors d'une enchère publique* ». Grâce à cette restriction, les salles de ventes n'ont pas à s'inquiéter : les acheteurs ayant enchéri via internet ne pourront pas se rétracter dans les quatorze jours. Au final, les dispositions relatives aux contrats à distance n'ont pas beaucoup d'incidences pratiques sur les ventes publiques.

Section 3 : les sites internet spécialisés dans les ventes aux enchères

En septembre 1995, le très célèbre site internet eBay fut créé à San Jose, en Californie¹⁴⁹. Depuis, une multitude d'autres sites ont vu le jour : 2ememain¹⁵⁰ (en Belgique), leboncoin¹⁵¹ (en France) pour ne citer que les plus connus. Il ne s'agit pas là de salles de ventes qui proposent un service d'enchères en ligne, mais de sites internet qui servent en quelque sorte d'intermédiaires : ils mettent en effet en relation des vendeurs et des acheteurs. Leur rôle s'arrête là ; ce ne sont pas eux qui sont chargés de la mise en vente des objets.

§ 1. Le régime juridique applicable

A. Des opérations de courtage

A la différence des salles de ventes traditionnelles qui agissent dans le cadre d'un contrat de commission (voyez *supra*), les opérations de mise aux enchères sur internet peuvent être qualifiées de courtage. En effet, « *le courtage est défini comme un contrat par lequel un intermédiaire appelé courtier se charge, à titre professionnel, de mettre en rapport deux ou plusieurs personnes en vue de leur permettre de conclure entre elles une opération juridique à laquelle il n'est pas lui-même partie* »¹⁵².

¹⁴⁹ T. DE COSTER, "Les ventes aux enchères sur internet – Le cas d'eBay", in *Les pratiques du commerce électronique*, Bruxelles, Bruylant, 2007, p. 129.

¹⁵⁰ <http://www.2ememain.be>

¹⁵¹ <http://www.leboncoin.fr>

¹⁵² M. VAN DEN ABEELE, "La vente publique volontaire d'antiquités, d'objets d'art et de collections", *D.C.C.R.*, loc. cit., p. 17.

B. Les relations entre le vendeur et l'acheteur

Comme nous venons de l'évoquer, ces sites internet mettent en relation des vendeurs et des acheteurs. Lorsqu'une personne remporte les enchères, un contrat de vente se forme donc entre cette dernière et le vendeur.

1. Les obligations du vendeur

Le vendeur a bien entendu l'obligation de délivrer un bien conforme et exempt de vices cachés conformément aux articles 1604 et 1625 du Code civil. Nous ne reviendrons pas sur ce point, déjà étudié dans le chapitre 2 de ce travail.

Cependant, si le contrat est conclu entre une entreprise et un consommateur, les dispositions du Code de droit économique relatives aux contrats à distance seront applicables. En effet, il s'agit bien d'un contrat à distance au sens de l'article I.8., 15° du Code de droit économique : le contrat a été conclu par le recours exclusif à une technique de communication à distance, sans que l'acheteur et le vendeur se rencontrent physiquement. Par conséquent, les articles VI.45 à VI.53 et VI.62, VI.63 seront d'application.

Ces dispositions énumèrent une série d'informations que le vendeur devra obligatoirement communiquer à l'acheteur avant la conclusion du contrat. Il s'agit là d'un formalisme de protection du consommateur. Il y a en effet un certain déséquilibre entre le consommateur et le professionnel, ce dernier étant en position de force : c'est souvent lui qui impose ses conditions, l'acheteur n'ayant pas toujours la possibilité de les négocier. Cette législation permet en quelque sorte de rétablir un certain équilibre.

Ainsi, l'article VI.45, §1^{er} du Code de droit économique indique que le vendeur doit communiquer, sous une forme claire et compréhensible, des informations sur les principales caractéristiques du bien, l'identité de l'entreprise, l'adresse de l'entreprise, le prix total des biens ou le mode de calcul du prix s'il ne peut être calculé à l'avance, les modalités de paiement et de livraison, les modalités relatives au droit de rétractation de l'acheteur,

Voyez aussi à propos du courtage Mons, 15 juin 2009, *J.T.*, 2009, p. 516.

l'existence d'une garantie légale de conformité pour les biens, l'existence d'un éventuel service après-vente,...

Par ailleurs, s'agissant d'une vente à distance conclue par le biais d'internet, il faut ajouter les règles posées par le Code de droit économique en ce qui concerne l'économie électronique (articles XII.1 à XII.23)¹⁵³.

Enfin, notez qu'eBay informe régulièrement ses vendeurs professionnels des obligations auxquelles ils sont tenus en vue de protéger les consommateurs¹⁵⁴.

2. Le droit de rétractation de l'acheteur

Toujours dans l'hypothèse où le vendeur est une entreprise et l'acheteur un consommateur, ce dernier « dispose d'un délai de quatorze jours pour se rétracter d'un contrat à distance, sans avoir à motiver sa décision et sans encourir d'autres coûts que ceux prévus à l'article VI.50, § 2, et à l'article VI.51 » conformément à l'article VI.47, § 1^{er} du Code de droit économique. Ce délai expire quatorze jours après que le consommateur (ou un tiers autre que le transporteur et désigné par le consommateur) ait pris physiquement possession du bien (art. VI.47, § 2, 2^o). Il s'agit d'un délai minimum : l'entreprise peut donc parfaitement prévoir un délai de rétractation plus long¹⁵⁵. Cela augmente en effet la protection accordée au consommateur.

Comme évoqué dans la section précédente, l'article VI.53, 11^o indique que ce droit de rétractation n'existe pas pour les contrats conclus lors d'une enchère publique. Il ne faut cependant pas confondre les notions de « vente aux enchères » et « vente publique ». Une vente publique implique qu'un tiers attribue publiquement l'objet au meilleur enchérisseur, et conclue l'accord d'achat-vente pour le compte du vendeur. Par conséquent, eBay et les sites similaires ne peuvent être considérés comme organisant des ventes publiques en ligne. De plus, eBay ne reçoit et n'inspecte aucun objet, ne désigne aucun officier public pour assurer la vente aux enchères, ne prend jamais possession des objets mis en vente, contrairement aux

¹⁵³ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., loc. cit., pp. 188 et 192.

¹⁵⁴ T. DE COSTER, "Les ventes aux enchères sur internet – Le cas d'eBay", in *Les pratiques du commerce électroniques*, loc. cit., p. 135.

¹⁵⁵ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., loc. cit., p. 191.

salles de ventes traditionnelles. Le vendeur reste possesseur de l'objet, et il le remettra à l'acheteur sans aucune implication d'eBay¹⁵⁶.

La Cour d'appel d'Anvers a rappelé en 2012 les trois caractéristiques d'une vente publique : la mise en vente publique, la mise en concurrence publique et l'attribution publique. En l'espèce, un immeuble avait été mis aux enchères sur une plate-forme internet, et la Cour estima qu'il ne s'agissait pas d'une vente publique¹⁵⁷.

Dès lors, ce droit de rétractation n'est pas exclu dans le cadre des enchères en ligne via eBay ou d'autres plates-formes similaires. Si le vendeur professionnel n'a pas informé par écrit le consommateur de son droit de rétractation, le délai de rétractation expirera douze mois après la fin du délai de rétractation initial (art. VI.48, al. 1 du Code de droit économique). Cette sanction est assez lourde : l'acheteur pourra parfaitement se rétracter un an après son achat ! Les vendeurs ont donc tout intérêt à veiller à ce que leurs obligations légales soient remplies. Notez que s'ils fournissent les informations relatives au droit de rétractation en retard, le délai de 14 jours commencera à courir à partir du jour où le consommateur a reçu ces informations (art. VI.48, al.2).

C. Ebay est un prestataire de service d'hébergement

Ebay (ainsi que les sites d'enchères similaires) doit être considéré comme un prestataire de service d'hébergement¹⁵⁸ au sens de l'article 14 de la directive sur le commerce électronique¹⁵⁹. Le législateur belge transposa cette directive dans la loi du 11 mars 2003 sur le commerce électronique¹⁶⁰. Cette loi fut ensuite abrogée en raison de la rédaction du Code de droit économique.

¹⁵⁶ *Ibid.*, pp. 135-136.

¹⁵⁷ Anvers, 5 mars 2012, *R.C.D.I.*, 2012, liv. 2, p. 35.

¹⁵⁸ T. DE COSTER, "Les ventes aux enchères sur internet – Le cas d'eBay", in *Les pratiques du commerce électroniques*, *loc. cit.*, pp. 136-137.

¹⁵⁹ Directive 2000/31/CE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur, *J.O.C.E.*, L 178, du 17 juillet 2000, p. 1.

¹⁶⁰ Loi du 11 mars 2003 sur certains aspects juridiques des services de la société de l'information, *M.B.*, 17 mars 2003, p. 12.962.

A l'heure actuelle, c'est donc l'article XII.19 du Code de droit économique qui régit la matière. Il est très similaire à ce que prescrit la directive sur le commerce électronique : « § 1er. En cas de fourniture d'un service de la société de l'information consistant à stocker des informations fournies par un destinataire du service, le prestataire n'est pas responsable des informations stockées à la demande d'un destinataire du service à condition :

1° qu'il n'ait pas une connaissance effective de l'activité ou de l'information illicite, ou, en ce qui concerne une action civile en réparation, qu'il n'ait pas connaissance de faits ou de circonstances laissant apparaître le caractère illicite de l'activité ou de l'information; ou

2° qu'il agisse promptement, dès le moment où il a de telles connaissances, pour retirer les informations ou rendre l'accès à celles-ci impossible et pour autant qu'il agisse conformément à la procédure prévue au paragraphe 3 ».

Par conséquent, eBay n'est pas responsable du contenu stocké sur son site s'il respecte les conditions énoncées ci-dessus. Ainsi, dans le cas d'objets contrefaits mis aux enchères sur eBay, ce dernier devra retirer rapidement les annonces portées à sa connaissance. Notez à ce sujet qu'eBay combat depuis des années la contrefaçon et agit promptement si des utilisateurs lui signalent des annonces illicites¹⁶¹.

Si nous lisons les conditions d'utilisation d'eBay Belgique, il est clairement indiqué qu'eBay n'est pas responsable du contenu qui figure sur le site : « *Responsabilité : eBay ne peut pas être tenu pour responsable ni du contenu ou des actions (ou absence d'action) d'autres utilisateurs, ni des objets qu'ils mettent en vente. Vous reconnaissez que nous ne sommes pas une société de ventes aux enchères traditionnelle. Au contraire, nos sites ne sont qu'un lieu d'échange dont l'objet est de permettre à n'importe qui, n'importe où et n'importe quand, d'offrir, de vendre ou d'acheter pratiquement tout ce qu'il ou elle souhaite [...]* Nous n'intervenons pas dans la transaction entre acheteurs et vendeurs. En conséquence, nous n'exerçons aucun contrôle sur la qualité, la sûreté ou la licéité des objets répertoriés, la véracité ou l'exactitude dans le contenu ou les annonces des utilisateurs, la capacité des vendeurs à vendre lesdits objets ni la capacité des acheteurs à payer lesdits objets »¹⁶².

¹⁶¹ T. DE COSTER, "Les ventes aux enchères sur internet – Le cas d'eBay", in *Les pratiques du commerce électroniques*, loc. cit., pp. 134 et 137.

¹⁶² <http://pages.befr.ebay.be/help/policies/user-agreement.html?rt=nc>

L'affaire eBay contre Lancôme

Cette situation inquiète particulièrement les marques de luxe, car des contrefaçons sont fréquemment mises en vente sur le site. Il y a quelques années, Lancôme décida d'attaquer eBay en justice¹⁶³. Sa demande consistait à obtenir l'interdiction de mettre en vente sur www.ebay.be des produits Lancôme dans différentes hypothèses, notamment lorsque le produit ou le vendeur sont situés en dehors de l'Espace Economique Européen ou lorsque le produit est présenté comme « *une imitation, une copie, une reproduction ou un 'smell-alike' d'un produit Lancôme* ». Lancôme demanda également la somme de 500.000 € à titre de dommages et intérêts.

Lancôme refusait de reconnaître à eBay le statut d'hébergeur, et demandait donc l'application du régime de responsabilité de droit commun. En outre, la marque considérait que même si une partie des activités d'eBay pouvait être qualifiée d'activités d'hébergement, il faudrait tenir compte de l'ensemble des activités et des services fournis par eBay qui viennent se greffer autour d'une éventuelle activité d'hébergement. Ebay ne contestait d'ailleurs pas l'existence de ces services, tels que l'aide à la rédaction des annonces, l'émission de conseils de vente et d'achat, la classification des annonces, la proposition d'autres produits du même type ou du même vendeur, etc. Par conséquent, Lancôme estimait « *qu'il serait erroné et artificiel de retenir la qualification d'hébergeur en faveur d'un opérateur économique dont les activités dépassent très largement le cadre d'un simple stockage de données pour le compte de tiers* ». Ebay considérait quant à lui qu'il était exonéré de toute responsabilité concernant le contenu des offres postées sur son site par les candidats vendeurs et qu'il n'était soumis à aucune obligation générale de surveillance en raison de son statut d'hébergeur.

Le tribunal de commerce de Bruxelles se prononça en faveur d'eBay : « *Il convient dès lors de constater que s'agissant des annonces de vente postées sur le site d'eBay par des candidats vendeurs, eBay les accueille en fournissant un service d'hébergement, pour lequel eBay bénéficie d'une exemption de responsabilité ;*

En outre, et conformément à l'article 15 de la directive, transposé en droit belge par l'article 21 § 1 de la loi sur le commerce électronique, eBay n'a aucune obligation générale

¹⁶³ Comm. Bruxelles (7^e ch.), 31 juillet 2008, *I.R.D.I.*, 2008, liv. 3, p. 244, note C. DE PRETER, *R.D.T.I.*, 2008, liv. 33, p. 521, note E. MONTERO.

de surveiller les informations qu'elle héberge ainsi, ni aucune obligation générale de rechercher activement des faits ou des circonstances révélant des activités illicites ».

Lancôme fut donc débouté de sa demande de dommages et intérêts, ce qui ne rassure pas l'industrie du luxe. Certains auteurs soulignent toutefois qu'il convient de relativiser l'importance de cette décision, car elle est isolée et il n'y a pas eu suffisamment d'affaires semblables en Belgique pour être en mesure de dégager des lignes jurisprudentielles précises¹⁶⁴.

D. Ebay n'est pas soumis à une obligation générale de surveillance

Comme nous venons de l'évoquer, eBay n'est pas soumis à une obligation générale de surveillance en vertu de l'article 15 de la directive sur le commerce électronique et de l'article XII.20 du Code de droit économique. Le § 1^{er}, alinéa 1 de cet article énonce en effet que *« Pour la fourniture des services visés aux articles XII.17, XII.18 et XII.19, les prestataires n'ont aucune obligation générale de surveiller les informations qu'ils transmettent ou stockent, ni aucune obligation générale de rechercher activement des faits ou des circonstances révélant des activités illicites ».*

Si eBay constate que ses utilisateurs exercent des activités illicites, il devra cependant informer sans délai les autorités judiciaires ou administratives compétentes (art. XII.20, § 2 du Code de droit économique).

§ 2. Deux problématiques particulières liées à l'utilisation d'eBay

A. L'objet reçu ne correspond pas à la description

Si l'acheteur se rend compte que l'objet qu'il a reçu ne correspond pas à la description, il pourra exercer à l'encontre du vendeur les différents recours étudiés dans le présent travail. Rappelons que le vendeur a l'obligation de délivrer un bien conforme et de le garantir contre les vices cachés (articles 1603 et suivants du Code civil).

¹⁶⁴ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, loc. cit., p. 293.

Comme évoqué plus haut, eBay est un hébergeur dont le rôle est de mettre en relation des acheteurs et des vendeurs. Par conséquent, il ne devrait pas intervenir dans les litiges qui surviennent entre un acheteur et un vendeur. Cependant, il n'a pas souhaité rester inactif. Afin d'aider les acheteurs, eBay a mis au point un système très facile leur permettant de soumettre leurs réclamations à propos d'un objet acheté. Notez que ce programme intitulé « Protection des achats Paypal » n'est applicable que si l'objet a été payé par Paypal. De nombreux vendeurs acceptent ce moyen de paiement : les acheteurs savent qu'ils seront protégés en cas de problème et achètent donc plus facilement.

L'article 13.1, a. des conditions d'utilisation du service Paypal¹⁶⁵ énonce ce qui suit :
« La Protection des Achats Paypal vous protège dans les cas suivants :

- I. vous n'avez pas reçu l'objet que vous avez payé avec Paypal : « Objet Non Reçu »,*
- II. l'objet que vous avez payé avec Paypal ne correspond pas du tout à la description : « Objet Ne Correspondant Pas du Tout à sa Description ». Pour plus de détails sur ce que nous entendons par « Objet Ne Correspondant Pas du Tout à sa Description », référez-vous à l'article 13.9 ».*

L'acheteur devra donc démontrer que l'objet acheté ne correspond pas du tout à la description. L'article 13.9, a. des conditions d'utilisation Paypal indique que l'objet doit être significativement différent de la description qui en a été faite par le vendeur dans son annonce. L'article cite ensuite quelques exemples non exhaustifs :

« -Vous avez reçu un objet complètement différent. Par exemple, vous avez acheté un livre et reçu un DVD ou une boîte vide.

-L'état de l'objet n'était pas correctement présenté. Par exemple, l'annonce indiquait que l'objet était "neuf" alors qu'il a manifestement été utilisé.

-L'objet n'est pas authentique alors qu'il était présenté comme tel.

-Il manque à l'objet des pièces ou composants essentiels dont l'absence n'a pas été mentionnée dans l'annonce.

-Vous avez acheté trois objets auprès d'un vendeur mais n'en avez reçu que deux.

-L'objet a été endommagé lors de l'envoi ».

¹⁶⁵ https://www.paypal.com/be/webapps/mpp/ua/useragreement-full?locale.x=fr_BE#r13 (dernière mise à jour : 1^{er} juillet 2015).

Par contre, un objet ne sera pas considéré comme « ne correspondant pas du tout à sa description » s'il correspond, de manière substantielle, à la description qui en a été faite par le vendeur. Cela fait écho à la notion d'éléments substantiels que nous avons déjà évoquée dans le cadre des vices de consentement (chapitre 2, section 1, §1^{er} du présent travail). L'article 13.9, b. des conditions d'utilisation Paypal contient quelques exemples :

« -Le défaut de l'objet a été correctement décrit par le vendeur.

-L'objet a été correctement décrit, mais vous n'en voulez plus après l'avoir vu de vos propres yeux.

-L'objet était correctement décrit, mais ne répond pas à vos attentes.

-L'objet présente des éraflures minimales et était annoncé comme étant d'occasion ».

L'acheteur devra signaler le litige à Paypal dans les 180 jours suivant la date du paiement (art. 13.2, d.). La manière dont la réclamation sera traitée est expliquée en détails à l'article 13.6. L'acheteur pourra fournir divers documents, notamment des reçus, des évaluations émanant de tiers, des rapports de police,... Paypal prendra ensuite sa décision : *« A son entière discrétion, PayPal prend une décision finale en faveur de l'acheteur ou du vendeur en fonction des critères qu'elle juge appropriés. Dans le cas où PayPal prend une décision finale en faveur de l'acheteur ou du vendeur, chaque partie est tenue de se conformer à sa décision »*. Si Paypal donne raison à l'acheteur, il reprendra l'argent perçu par le vendeur et remboursera l'acheteur (nous renvoyons aux conditions d'utilisation Paypal pour plus de détails concernant la procédure). Notez que dès qu'un acheteur effectue une réclamation, les fonds sont suspendus sur le compte Paypal du vendeur, qui ne pourra donc pas en disposer (art. 11.4).

Ce mécanisme nous semble largement critiquable, et ce pour différentes raisons. Tout d'abord, le délai de 180 jours paraît trop long. En effet, si l'objet ne correspond pas à la description, il est fort probable que l'acheteur s'en rende compte peu de temps après sa réception, et non pas six mois plus tard. Cela crée par conséquent une certaine insécurité dans le chef des vendeurs : ceux-ci, lorsqu'ils ont vendu un objet, ne sont pas certains que l'argent leur sera définitivement acquis avant l'expiration de ce délai de 180 jours. Ceci est d'autant plus néfaste pour les vendeurs professionnels, qui utilisent souvent les sommes reçues pour racheter d'autres marchandises. Jusque très récemment, ce délai était d'ailleurs de 45 jours, ce qui nous semble plus raisonnable.

Deuxièmement, Paypal reste très flou sur sa manière de résoudre les litiges. Qui est chargé de traiter les réclamations ? Quels sont les critères qu'il juge appropriés pour prendre sa décision ? Il n'y a absolument aucune garantie que la réclamation sera traitée avec soin. Une recherche rapide sur internet nous montre d'ailleurs que de nombreux vendeurs sont excédés du comportement de Paypal : il donne en effet très souvent raison à l'acheteur, même dans les cas où le vendeur apporte la preuve que l'objet correspond bien à la description. Cela ouvre par conséquent la porte à certaines fraudes, des acheteurs peu scrupuleux ne manquant pas de profiter de ce système. Il est étrange que Paypal, qui n'est en aucun cas une autorité judiciaire, jouisse d'autant de pouvoirs, et nous estimons qu'il est urgent que le législateur se penche sur la question.

Si une personne perd son litige dans le cadre de cette procédure et estime que la décision est injuste, nous lui conseillerions vivement de saisir les tribunaux belges, surtout si le montant de la transaction est important. Il est évident que pour de faibles montants, cela n'en vaudra guère la peine en raison notamment des frais de justice et de la lenteur de la procédure.

B. L'acheteur n'a pas reçu l'objet

Si l'acheteur n'a pas reçu l'objet payé par Paypal, il s'agit de la deuxième possibilité lui permettant d'ouvrir une réclamation auprès de Paypal (art. 13.1, a, I des conditions d'utilisation Paypal). Le vendeur sera alors invité à fournir à Paypal diverses informations, notamment une preuve de dépôt ou une preuve de livraison (art. 11.6. i, 11.8 et 11.9).

Si le vendeur ne parvient pas à prouver que l'acheteur a reçu l'objet, ce dernier obtiendra gain de cause et sera remboursé. Cette situation est particulièrement inconfortable pour le vendeur : non seulement il n'a plus l'objet, mais en plus son argent sera repris par Paypal.

Ce mécanisme peut également faire l'objet de critiques. Encore une fois, Paypal traite le litige comme bon lui semble, sans tenir compte d'éventuelles conditions mentionnées par le vendeur dans l'annonce. Paypal est clair : l'acheteur qui n'a pas reçu l'objet doit être remboursé. Le slogan « Avec Paypal, vous êtes livré ou remboursé » apparaît d'ailleurs souvent sur la page d'accueil d'eBay. Par conséquent, si des vendeurs prennent le soin dans

leurs annonces de s'exonérer de leur responsabilité en cas de non réception de l'objet, Paypal n'en tiendra pas compte.

Comme évoqué dans la section précédente, les risques sont en principe transférés à l'acheteur dès l'échange des consentements conformément au droit commun de la vente. C'est donc l'acheteur qui devrait subir la perte de l'objet. Or, Paypal considère que le vendeur est responsable si l'acheteur ne reçoit pas l'objet. Il semblerait donc, en vertu de l'adage *res perit domino*, que le transfert de la propriété (et donc des risques) ne s'opère qu'au moment de la délivrance du bien. Il s'agit d'une pratique assez courante dans le cadre des ventes commerciales : « *En matière de vente commerciale, les usages applicables en de nombreux secteurs font coïncider le moment du transfert de la propriété, et des risques, avec le moment de la délivrance* »¹⁶⁶.

Cela nous amène à un constat quelque peu étonnant. En effet, les conditions d'utilisation d'eBay indiquent ceci dans la section intitulée Responsabilité : « *Nous ne transférons pas la propriété légale des objets du vendeur à l'acheteur. Les accords de vente/achat sont conclus directement entre l'acheteur et le vendeur* »¹⁶⁷. Cela pourrait laisser croire que le vendeur a le droit de déterminer dans son annonce le moment du transfert de la propriété (et donc des risques). Or le fait que Paypal fasse assumer au vendeur les risques liés à la perte du colis a pour conséquence que juridiquement, nous pourrions considérer que celui-ci reste propriétaire de l'objet jusqu'à sa livraison. Le vendeur n'aurait donc guère le choix quant au moment où il souhaite transférer la propriété, du moins s'il accepte d'être payé par Paypal.

Paypal ne jouit-il pas de pouvoirs disproportionnés ? Non seulement il édicte ses propres règles, mais c'est aussi lui qui tranche les litiges qui lui sont soumis. C'est un peu comme si, à l'échelle nationale, les pouvoirs législatif et judiciaire étaient réunis en les mêmes mains, portant ainsi atteinte au principe de la séparation des pouvoirs. Il serait peut-être judicieux que le législateur, tant au niveau belge que communautaire, tente de limiter les prérogatives de Paypal. Nous avons cependant conscience que s'attaquer à une société si puissante ne serait pas chose aisée.

¹⁶⁶ A. CRUQUENAIRE, C. DELFORGE, I. DURANT et P. WERY, *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., *loc. cit.*, p. 63. Voyez aussi P. VAN OMMESLAGHE, "Les spécificités de la vente commerciale", in *La vente*, Bruges, Die Keure, 2002, pp. 281-282.

¹⁶⁷ <http://pages.befr.ebay.be/help/policies/user-agreement.html?rt=nc>

Conclusion

Nous espérons que ce travail a donné un bon aperçu du fonctionnement des ventes publiques et des différents recours qui s'offrent aux acheteurs insatisfaits. Le milieu des ventes aux enchères est passionnant à bien des égards, mais n'est cependant pas exempt de défauts.

Nous pouvons d'ailleurs soulever un paradoxe étonnant. Dans les ventes publiques traditionnelles, l'acheteur parvient très rarement à obtenir l'annulation ou la résolution de la vente. De nombreuses règles ayant pour but de protéger les consommateurs ont vu le jour ces dernières années, notamment dans le Code de droit économique. Or les juges parviennent à les écarter, estimant que cela est nécessaire pour le bon fonctionnement des ventes publiques. Par conséquent, les acheteurs, souvent consommateurs, ne jouissent de pratiquement aucune protection. Etrange, quand nous savons que dans les autres domaines, les consommateurs sont maintenant très protégés.

Nous estimons que cette situation, très – voire trop – favorable pour les salles de ventes, devrait être corrigée afin d'améliorer la protection des acheteurs. Les organisateurs de ventes publiques sont des professionnels du milieu de l'art et des antiquités. Certains exercent leur activité depuis des dizaines d'années, il est donc normal que l'acheteur s'attende à ce que les objets soient correctement décrits et estimés. N'oublions pas que ces salles de ventes perçoivent des commissions non négligeables. L'acheteur paie généralement entre 20 et 25% de frais calculés sur le prix d'adjudication, ainsi qu'un droit de sortie variant de 1 à 3 € par lot. Le vendeur quant à lui doit également s'acquitter de frais, de l'ordre de 2 à 15%¹⁶⁸. En contrepartie, il serait logique que ces salles fournissent un service précis et de qualité, et non pas des descriptions approximatives, simplement indicatives, des objets. Si un particulier souhaite acquérir une belle œuvre d'art mais apprend que la salle de ventes ne lui fournira aucune garantie quant à son authenticité par exemple, il risque de ne pas oser enchérir.

Une comparaison avec le système en vigueur en France renforce notre sentiment. En effet, la Belgique est encore loin du système de protection des acheteurs prévu par la loi

¹⁶⁸ D. CLAEYS, *Vendre ou acheter en vente publique*, loc. cit., pp. 281-282.

française¹⁶⁹. L'article L.321-17, alinéa 1^{er} du Code de commerce français énonce en effet que les maisons de ventes aux enchères et les experts qui les assistent dans la description, la présentation et l'estimation des biens engagent leur responsabilité. L'alinéa second poursuit en disant que les clauses qui visent à écarter ou à limiter leur responsabilité sont interdites et réputées non écrites. En Belgique par contre, les clauses exonératoires de responsabilité sont extrêmement fréquentes comme nous l'avons vu en étudiant les conditions générales de plusieurs salles de ventes. Les clients des salles de ventes en France sont donc beaucoup mieux protégés : ils savent que si le commissaire-priseur a commis une erreur dans la description de l'objet, sa responsabilité pourra être engagée. En d'autres mots, le risque d'erreur n'est pas transféré à l'acheteur comme en Belgique. Il serait judicieux que le législateur belge s'inspire du système français afin d'offrir aux acheteurs des garanties similaires.

Sur eBay par contre, nous assistons à la situation inverse : l'acheteur qui paie par Paypal est très protégé. Paypal n'hésitera pas à le rembourser s'il n'a pas reçu l'objet ou si ce dernier ne correspond pas à la description, créant dans le chef des vendeurs un grand climat d'insécurité. Osons le dire : dans certaines situations, c'est le vendeur qui pourrait être considéré comme la partie faible...

¹⁶⁹ *Ibid.*, pp. 280-281.

Bibliographie

Législation

Législation européenne

Directive 2000/31/CE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment du commerce électronique, dans le marché intérieur, *J.O.C.E.*, L 178, du 17 juillet 2000, p. 1.

Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs, modifiant la directive 93/13/CE du Conseil et la directive 1999/44/CE du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 85/577/CE du Conseil et la directive 97/7/CE du Parlement européen et du Conseil, *J.O.U.E.*, L 304, du 22 novembre 2011, p. 64.

Législation belge

Code civil.

Code de droit économique.

Code des droits d'enregistrement.

Code judiciaire.

Code pénal.

Loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, *M.B.*, 29 août 1991, p. 18.712.

Loi du 11 mars 2003 sur certains aspects juridiques des services de la société de l'information, *M.B.*, 17 mars 2003, p. 12.962.

Loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur, *M.B.*, 12 avril 2010, p. 20.803.

Loi du 4 avril 2014 relative aux assurances, *M.B.*, 30 avril 2014, p. 35.487.

Projet de loi du 27 mai 2013 portant insertion du titre 1er "Définitions générales" dans le livre I "Définitions" du Code de droit économique, *Doc. parl.*, Ch. repr., sess. ord. 2012-2013, n° 2836/001, p. 5.

Législation française

Code de commerce.

Décret n° 2013-884 du 1er octobre 2013 relatif à la formation professionnelle des personnes habilitées à diriger des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, *JORF*, n° 0230, 3 octobre 2013, p. 16.408.

Doctrine

BARNICH L. et PUTTEMANS A., “La vente publique d’oeuvres d’art”, *Rev. dr. ULB.*, n° 36, 2007, p. 37.

BIQUET-MATHIEU C. et WERY P., *La nouvelle garantie des biens de consommation et son environnement légal*, Bruxelles, La Charte, 2005.

CESONI M.-L. et VANDERMEERSCH D., “Le recel et le blanchiment”, in *Les infractions contre les biens*, Bruxelles, Larcier, 2008.

CHAVAL D. et VAN DE KERCHOVE L., « Quelques ventes particulières », in *Manuel de la vente*, Mechelen, Kluwer, 2010.

CLAEYS D., *Vendre ou acheter en vente publique*, Louvain-La-Neuve, Anthémis, 2009.

CRUQUENAIRE A., DELFORGE C., DURANT I. et WERY P., *Droit des contrats spéciaux*, 3^e éd., Waterloo, Kluwer, 2014.

CRUYSMANS E., “Le marché de l’art et la vente de biens de consommation : l’infime frontière entre la description conventionnelle de l’objet et la clause exonératoire de responsabilité”, note sous Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 333.

DE COSTER T., “Les ventes aux enchères sur internet – Le cas d’eBay”, in *Les pratiques du commerce électroniques*, Bruxelles, Bruylant, 2007.

DE PAGE H., *Traité élémentaire de droit civil belge*, tome V, Bruxelles, Bruylant, 1975.

DECHAMPS Y., *Vente publique et marché public immobilier*, Bruxelles, Larcier, 1996.

DELI D., “Vrijwaring voor verborgen gebreken bij koop-verkoop : conventionele regeling van de korte termijn (art. 1648 B.W.) en de invloed van de herstellingen die de koper laat uitvoeren op zijn recht op vrijwaring”, *R.W.*, 1988-1989, p. 1062.

DEMARSIN B., *Expertise, veiling en certificaten in de kunsthandel*, Brugge, Die Keure, 2008.

DEMARSIN B. et SCHRAGE E.J.H., “Great expectations and bitter disappointments : A comparative legal study into problems of authenticity and mistake in the art trade”, in *Art & Law*, Brugge, Die Keure, 2009.

DEMARSIN B., “Actualia inzake authenticiteits-en provenance- geschillen in de internationale kunsthandel”, in *Kunstrecht en cultureel erfgoed*, Brugge, Die Keure, 2012.

DIRIX E., “Hoofdstuk 5 : Dwaling en bedrog bij de koop van kunst en antiek”, in *Kunst en recht*, Antwerpen, Kluwer, 1985.

DUJARDIN R., “Le rôle légal et déontologique de l’huissier de justice dans le cadre des ventes publiques volontaires de biens mobiliers”, *L’huissier de justice*, 2000, p. 78.

DUPONT M., “Chapitre 1 : Définition et éléments caractéristiques de la vente”, in *Manuel de la vente*, Mechelen, Kluwer, 2010.

FAGNART J.-L., “À propos de la causalité”, in *Actualité en droit de la responsabilité*, Bruxelles, Bruylant, 2010.

FONTAINE M., “Les aspects juridiques de la commercialisation des oeuvres d’art”, *Ann. dr. Louvain*, 1988, p. 406.

FORIERS P.A., “Le droit commun des intermédiaires commerciaux : courtiers, commissionnaires, agents”, in *Les intermédiaires commerciaux*, Bruxelles, éd. du Jeune Barreau, 1990.

FORIERS P.A., « Conformité et garantie dans la vente », in *La vente*, Bruges, Die Keure, 2002.

GERMAIN J.-F., « Chapitre 7 : La terminaison du contrat de vente », in *Manuel de la vente*, Mechelen, Kluwer, 2010.

GOL D., “Pratiques du marché et protection du consommateur”, in *Le code de droit économique : principales innovations*, Bruxelles, Larcier, 2015.

KEUTGEN G. (sous la dir. de), *L’art et le droit*, Bruxelles, Larcier, 2010.

MAURICE R., *Le commissaire-priseur et les ventes publiques de meubles*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1971.

NINANE Y. et GILARD O., *La garantie des biens de la consommation*, Waterloo, Kluwer, 2010.

PARMENTIER C., “La volonté des parties” in *Les obligations contractuelles*, Bruxelles, éd. du Jeune Barreau, 1984.

SIMONT L., « Exposé introductif », in *Les intermédiaires commerciaux*, Bruxelles, éd. du Jeune Barreau, 1990.

SIMONT L., DE GAVRE J. et FORIERS P.A., “Examen de jurisprudence (1981-1991), Les contrats spéciaux”, *R.C.J.B.*, 1995, p. 124.

SPREUTELS J., ROGGEN F. et ROGER FRANCE E., *Droit pénal des affaires*, Bruxelles, Bruylant, 2005.

STIJNS S. et SAMOY I., “La confiance légitime en droit des obligations”, in *Les sources d’obligations extracontractuelles*, Bruxelles, La Charte, 2007.

STRAETMANS G. et STUYCK J. (sous la dir. de), *Commercial Practices*, Gent, Larcier, 2014.

VAN DEN ABBEELE M., “La vente publique volontaire d’antiquités, d’objets d’art et de collections”, *D.C.C.R.*, n° 82, 2009, p. 3.

VAN OMMESLAGHE P., “Examen de jurisprudence (1974-1982) – Les obligations”, *R.C.J.B.*, 1986, p. 59.

VAN OMMESLAGHE P., “L’exécution de bonne foi, principe général de droit ?”, *R.G.D.C.*, 1987, p. 101.

VAN OMMESLAGHE P., “Les spécificités de la vente commerciale”, in *La vente*, Bruges, Die Keure, 2002.

VAN RYN J. et HEENEN J., *Principes de droit commercial*, tome III, 2^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1981.

VANWIJCK-ALEXANDRE M. et GUSTIN M., “L’obligation de délivrance conforme et la garantie des vices cachés : le droit commun” in *La garantie des biens de consommation et son environnement légal*, Bruxelles, La Charte, 2005.

VON KUEGELGEN M., “La responsabilité des professionnels de la vente d’oeuvres d’art”, *Rev. not. belge*, 1994, p. 307.

WERY P., *Droit des obligations, Volume 1 : Théorie générale du contrat*, 2^e éd., Bruxelles, Larcier, 2011.

WINKIN L., *Vendre ou acheter en ligne : jeu d’enfant ou parcours du combattant ?*, Liège, Edipro, 2009.

Jurisprudence

Cass., 9 mars 1839, *Pas.*, 1839, I, p. 27.

Cass., 4 mai 1939, *Pas.*, 1939, I, p. 223.

Cass., 18 novembre 1971, *J.T.*, 1972, p. 387.

Cass., 8 juin 1978, *Pas.*, 1978, I, p. 1156, *R.C.J.B.*, 1979, p. 525, *J.T.*, 1978, p. 544.

Cass., 12 juin 1980, *Pas.*, 1980, I, p. 1248.

Cass., 10 février 1983, *R.W.*, 1983-1984, p. 1638.

Cass., 21 avril 1988, *R.D.C.*, 1991, p. 203.

Cass., 29 avril 1988, *Pas.*, 1988, I, p. 1033.

Cass., 9 novembre 1995, *Pas.*, 1995, I, p. 1045.

Cass., 4 mars 1997, *Pas.*, 1997, I, p. 118.

Cass., 16 juin 1999, *Pas.*, 1999, I, p. 465

Cass., 6 décembre 2001, *R.W.*, 2003-2004, p. 262.

Cass. (1^e ch.), 24 avril 2003, *Arr. Cass.*, 2003, liv. 4, p. 1038, concl. HENKES A., *J.L.M.B.*, 2004, liv. 16, p. 680, *Pas.*, 2003, liv. 4, p. 873, concl. HENKES A.

Cass., 21 mai 2004, *J.L.M.B.*, 2004, p. 1712.

Cass., 9 octobre 2006, *Pas.*, 2006, p. 1993.

Anvers, 22 avril 1991, *R.W.*, 1994-1995, p. 405.

Anvers, 26 février 1992, *Rev. Not. B.*, 1994, p. 142.

Anvers, 20 septembre 1995, *R.W.*, 1997-1998, p. 880.

Anvers (1^e ch.), 25 mars 2003, *R.G.D.C.*, 2004, liv. 9, p. 482, note VAN BAEVEGHEM B.

Anvers, 3 janvier 2006, *Not. Fisc. M.*, 2006, liv. 3-4, p. 92, note VAN DEN BOSSCHE A.

Anvers, 5 mars 2012, *R.C.D.I.*, 2012, liv. 2, p. 35.

Bruxelles, 19 février 1965, *Pas.*, 1966, II, p. 50, *J.T.*, 1966, p. 12.

Bruxelles, 8 novembre 1978, *Pas.*, 1980, II, p. 1.

Bruxelles, 29 novembre 1998, *J.T.*, 1999, p. 439, *J.L.M.B.*, 2000, p. 910.

Bruxelles, 14 septembre 2005, *J.T.*, 2006, p. 95.

Liège, 28 juin 1994, *J.L.M.B.*, 1995, p. 398.

Liège (3^e ch.), 30 novembre 2009, *J.L.M.B.*, 2011, liv. 10, p. 457.

Mons, 15 juin 2009, *J.T.*, 2009, p. 516.

Civ. Bruxelles, 15 mai 1964, *Pas.*, III, 1967, p. 33.

Civ. Bruxelles, 14 juin 1988, *Rev. rég. dr.*, 1990, p. 74.

Civ. Bruxelles, 9 octobre 1995, *R.G.D.C.*, 1996, p. 71.

Civ. Bruxelles (20^e ch.), 19 octobre 1999, *T. Not.*, 2001, p. 518.

Civ. Bruxelles, 8 mai 2006, *R.G.D.C.*, 2006, p. 438.

Civ. Bruxelles (8^e ch.), 2 janvier 2012, *D.C.C.R.*, 2012, liv. 96, p. 137, note NOEL M., *D.A.O.R.*, 2012, liv. 102, p. 195, note DEMARSIN B., *J.T.*, 2012, liv. 6476, p. 332, note CRUYSMANS E.

Civ. Charleroi, 21 février 1989, *Rev. rég. dr.*, 1990, p. 246.

Civ. Hasselt (5^e ch.), 8 janvier 2001, *A.J.T.*, 2001-2002, p. 432, *R.W.*, 2002-2003, liv. 16, p. 628.

Civ. Turnhout, 9 décembre 2002, *Not. Fisc. M.*, 2006, liv. 3-4, p. 89, note VAN DEN BOSSCHE A.

Comm. Bruxelles, 6 février 1947, *J.C.B.*, 1948, p. 90.

Comm. Bruxelles, 20 décembre 1954, *J.C.B.*, 1955, p. 247.

Comm. Bruxelles, 13 septembre 1978, *J.T.*, 1979, p. 165, note EECKHOUT J.

Comm. Bruxelles (7^e ch.), 31 juillet 2008, *I.R.D.I.*, 2008, liv. 3, p. 244, note DE PRETER C., *R.D.T.I.*, 2008, liv. 33, p. 521, note MONTERO E.

Comm. Hasselt, 21 novembre 2007, *R.G.D.C.*, 2009, p. 308.

Place Montesquieu, 2 bte L2.07.01, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique www.uclouvain.be/drt

