



Rédacteur : Sylvain DESEAU, conseiller agro-équipements – Chambre d'Agriculture du Loiret

Achat, vente et réparation de matériels : Prévenir et gérer les litiges.

Source : Note rédigée à partir des informations recueillies auprès de Jean Michel Sintive, expert automobile du cabinet Lemaire expertise d'Arras, Jean François Goupillon AXEMA, ainsi que dans le « Guide d'achat du matériel agricole » édité par le BCMA en 1999.

Mai 2016

Vous achetez un matériel neuf ou d'occasion

La rédaction du bon de commande

Le bon de commande est un contrat, qui, une fois signé, lie les deux parties et fige le contenu de la transaction. Si l'une des parties modifie l'accord sans le dire, il se mettra en défaut. Il convient d'être précis et complet lors de sa rédaction.

- Décrire la machine au mieux :

L'objectif est de vous garantir une livraison conforme à la commande. Les prospectus et autres documents commerciaux n'ayant pas de valeur contractuelle, il est opportun de noter autant de détails que possible :

- Marque, modèle, version (appellation commerciale)
- Type constructeur
- Les caractéristiques principales : puissance, largeur, ... Ne résumez pas ce descriptif à une référence du catalogue du constructeur. Soyez précis : achetez « un semoir monograine à maïs » et non pas « un semoir monograine ».
- Les équipements et leur marque (ex : marque et dimensions de pneumatiques, version de moteur). Vous pouvez faire référence à une annexe technique du constructeur. Dans ce cas, précisez qu'elle est jointe en annexe.
- Les fonctionnalités
- Les options retenues
- Les abonnements
- Le prix du matériel : il comprend les frais de préparation, de livraison, de carburant pour les automoteurs et de carte grise pour les matériels concernés. *Ajoutez la mention « ferme et définitif » ou « révisable selon condition ».*

- Notez la date maximum de fabrication pour ne pas vous faire livrer un matériel resté en stock trop longtemps. A moins qu'il y ait entente sur le prix. Un matériel défraîchi d'aspect ou n'ayant pas profité des évolutions techniques du constructeur vaut moins cher.
- Précisez la date et le lieu de livraison : Evitez les délais trop court qui mettrait votre concessionnaire en difficulté vis-à-vis de son fournisseur. « *Livraison impérative avant le ... A défaut de livraison à cette date, la vente sera résolue de plein droit et sans formalité, si bon semble à l'acheteur* ». Pour limiter les méfaits d'un retard de livraison, ne vous séparez pas de votre reprise. Si c'est le cas, négocier la mise à disposition gracieuse d'un matériel de remplacement en précisant ses caractéristiques ou la prise en charge d'une prestation de remplacement Vous pouvez également négocier des indemnités financières : « *Tout retard dans la livraison entraînera, sans obligation de mise en demeure préalable, une indemnité de x (*) allouée à l'acheteur à titre de dommage et intérêt* ».

(*) x€ ou x% du montant de la commande en fonction de la longueur du retard

- Mentionnez également :
 - les conditions de paiement. Prévoir une clause de résiliation : « *Sous réserve d'acceptation du financement sollicité par nos soins* ».
 - celles de mise en route/mise en service
 - les adaptations tracteurs/outils à réaliser si nécessaires
 - les prestations annexes (révisions, contrats d'entretien, garanties contractuelles, extension de garantie)
 - Les conditions de transfert du matériel repris.
 - « *Matériel destiné à circuler sur le domaine routier public* ». Cette mention imposera au vendeur de vous livrer un matériel conforme à la réglementation routière.
 - Un délai de rétractation pour pouvoir annuler la vente si besoin.
 - Une clause de réserve de propriété stipulant que vous ne devenez propriétaire du matériel qu'à partir de sa mise à disposition effective (date de mise en route). En théorie, le transfert de propriété est acquis dès la signature du bon de commande. La clause de réserve de propriété vous évitera d'assumer les risques liés à la livraison du matériel. Le concessionnaire cherchera éventuellement à décaler cette échéances au paiement du prix.
 - D'autres conditions suspensives : « *sous réserve ou sous condition de ...* ».
 - Les documents à remettre : Pour l'achat d'une machine neuve, le concessionnaire doit vous remettre un certificat de conformité aux normes de sécurité, un certificat de conformité routière (feuille barré rouge), une notice d'instruction en français.
- Pour l'achat d'un matériel d'occasion, inscrivez :
 - le mois et l'année de première mise en service du matériel
 - le n° de série du constructeur.
 - le n° d'immatriculation et le relevé de compteur quand ils existent.
 - Les matériels de démonstration ne sont pas des matériels neufs. Précisez le nombre d'heures au compteur pour les automoteurs.
 - Les accords retenus sur les opérations d'entretien ou de remise en état.
 - Les documents obligatoires à remettre : idem au matériel neuf.

En toute logique, le bon de commande devrait être rédigé à l'entête de l'acheteur. Dans les faits, ils sont pré-imprimés par les sociétés commerciales. Sur ces documents types, vous pouvez modifier tout ce avec quoi vous n'êtes pas d'accord dans la limite de l'accord trouvé avec le vendeur. C'est le cas par exemple des conditions générales de vente. Lisez-les attentivement. Si vous en modifiez le contenu, n'oubliez pas de rayer, en première page, la mention « *j'accepte les conditions générales des ventes au verso* ».

A l'inverse, le vendeur peut lui aussi porter des annotations. Il peut de ce fait mentionner que vous avez refusé une option pourtant recommandée pour répondre au mieux à votre besoin.

Datez et signez le bon de commande (les deux parties doivent signer) en précisant « *lu et approuvé* ». Notez également le lieu de la transaction.

L'agriculteur est considéré comme un professionnel

Dans votre démarche d'achat, vous êtes considéré comme un professionnel et non pas comme un consommateur profane. De ce fait, vous ne bénéficiez pas de certaines protections comme :

- de la protection contre les clauses abusives d'où l'intérêt de lire attentivement les conditions générales de vente au dos du bon de commande.
- de l'obligation de conseil de la part du vendeur.
- Le délai de rétractation automatique (avant de 7 jours, il a été porté à 14 jours) pour la vente à domicile, sauf pour la commande de biens ne concernant pas directement votre activité (ex : extincteurs, alarmes, ...).

Vous avez signé un bon de commande. Vous vous êtes engagé. Dans les conditions générales de vente, il peut être marqué : « *commande ferme et définitive* ».

Sous réserve de l'accord du vendeur, vous pouvez faire ajouter sur le bon une clause stipulant « *la présente commande ne deviendra ferme et définitive qu'après un délai de X jours. Dans ce délai, le client a la faculté d'y renoncer par lettre recommandée avec accusé de réception* ».

De son côté, le vendeur peut aussi se prévoir un délai pour la validation de la commande. Si vous n'avez pas rayé cette clause au moment de la signature du bon, celui-ci disposera d'un temps de réflexion. Il pourra remettre en question la vente, à condition de justifier sa décision car le « refus de vente » est interdit.

Livraison et mise en route du matériel

La livraison correspond au dépôt du matériel à l'endroit défini sur le bon de commande. Elle n'intègre pas forcément la mise en route.

C'est l'occasion de faire un premier niveau de vérification, notamment sur les points visibles :

- Le matériel livré est-il conforme à ma commande en termes d'équipements et d'options ? Pointer avec votre bon de commande.
- Récupérez les documents obligatoires ainsi que les accessoires accompagnants le matériel.
- Pour les matériels achetés d'occasion, vérifiez le n° de série et le nombre d'heures au compteur.
- Vérifiez enfin que le matériel n'a pas subi de dommage pendant le transport.

En cas de problème, vous devez émettre des réserves par écrit sur le bon. Si la mise en route ne suit pas immédiatement la livraison, précisez « *sous réserve des vérifications du fonctionnement lors de la mise en route* ».

Attention, tant que celle-ci n'a pas été effectuée, vous ne devez pas utiliser la machine. Vous n'avez pas été formé à sa bonne utilisation. Une erreur de manipulation pourrait vous être reprochée.

Elle permet de vérifier que le matériel est fonctionnel et répond à l'usage attendu. Là encore, il ne vous sera pas possible de tout vérifier. Un moteur manquant de chevaux ne sera mis en évidence que dans des conditions d'utilisation bien précises. Rien n'exclut de signaler des problèmes à postériori.

Vous vendez un matériel d'occasion

Vous êtes cette fois dans la position du vendeur.

Vos obligations démarrent dès la publication de l'annonce. La photo insérée sur celle-ci doit correspondre au matériel vendu. Vous êtes soumis à l'obligation d'information : vous devez informer l'acheteur sur les caractéristiques du matériel, l'âge, les heures, ...

Comme pour l'achat d'un matériel neuf, il est judicieux de rédiger un bon de commande. Les recommandations pour sa rédaction sont alors identiques.

Si le matériel est une première main, il faut le préciser. Sinon, pour les automoteurs, portez la mention « *non garanti* » après le relevé de compteur.

Vis-à-vis de la réglementation, si votre transaction est réalisée avec un autre agriculteur, vous devez vendre un matériel conforme aux normes de sécurité.

Pour attester de cette conformité, vous devez remettre à l'acheteur un certificat établi en votre nom. Vous pouvez également lui remettre celui remis par le constructeur lors de la livraison du matériel neuf. Vous trouverez sur celui-ci, les références des textes législatifs à rappeler sur votre certificat.

Il peut être tentant de se dédouaner de cette obligation de vente d'un matériel conforme à la sécurité en mentionnant sur le bon de commande ou la facture l'une des trois formules ci-dessous. Attention, aucune d'elles ne vous permettra d'y échapper :

- « Matériel vendu pour pièces » : précisez « *matériel non conforme, non utilisable en l'état, vendu pour pièces* ». Le prix de vente doit être cohérent avec de la vente pour pièce.
- « Matériel vendu en l'état ». Exemple : la boîte de vitesse à un problème. Mieux vaut le dire clairement plutôt que de trouver une formule pour le cacher. Pire, cette formule met en évidence que vous connaissiez le problème. Attention, la vente en l'état ne désengage pas de la garantie sur les vices cachés (voir § « les garanties et assurances » ci-dessous).
- « Matériel vendu pour destruction » : le matériel est vendu à un professionnel de la destruction.

Seule solution pour vous séparer d'un matériel non conforme au regard des règles de sécurité : revendez le à un concessionnaire.

Concernant le respect de la réglementation routière, si votre matériel n'est pas homologué et ne dispose pas d'un « barré rouge », marquez le clairement sur votre bon de commande.

Vous faites réaliser des réparations

A l'atelier, l'ordre de réparation (OR) est, pour le chef d'atelier, l'équivalent du bon de commande pour le vendeur. Il doit indiquer :

- Le type de véhicule
- le relevé de compteur
- La nature des réparations exactes à effectuer

Il doit être signé des deux parties.

Si les travaux demandés sont importants, il doit être accompagné d'un devis précis listant :

- Les travaux à effectuer
- La liste des pièces détachées
- Les temps de main d'œuvre
- Les coûts
- Le montant de la TVA
- Le délai de réparation
- Sa durée de validité

Ce devis constitue un engagement de prix. Une fois signé, il vaut ordre de réparation (OR). Si des frais complémentaires doivent être engagés, un devis complémentaire doit être réalisé.

Si vous n'êtes pas sûr de l'étendue du problème, vous pouvez faire réaliser un ordre de réparation pour « *diagnostic de l'avarie* ».

En tant que professionnel de la réparation, votre interlocuteur est soumis à « l'obligation de résultat ». Il doit résoudre la panne. Il ne peut vous facturer que ce qui était prévu dans l'OR ou le devis.

Il est également soumis à « l'obligation de garde ». Il est responsable de votre matériel pendant son séjour dans son établissement en cas de vol ou de dégradation. A l'entrée du matériel dans l'atelier, il est donc nécessaire de faire un minimum d'état des lieux.

Les garanties et assurances

La garantie sur les vices cachés :

C'est la seule garantie légale. Son objet et ses modalités sont définis par la loi.

Le vice caché est un vice existant au moment de la vente, même à l'état de germe. Par principe, il n'est pas apparent. Exemple :

- Défaut de conception,
- fonctionnement défectueux, panne,
- usure trop rapide (à différencier d'une usure normale),

Il se distingue de la tromperie par le fait que le vendeur n'en a pas lui-même connaissance. Un vice non apparent mais signalé par le vendeur n'est plus un vice caché.

C'est un défaut important qui rend le bien impropre à l'usage de telle manière que si l'acheteur en avait eu connaissance au moment de la transaction, il ne l'aurait pas acheté ou en aurait donné un prix moindre. Attention, en tant qu'acheteur professionnel, vous devrez apporter la preuve que le vice était indécélable.

La garantie sur les vices cachés s'applique sur le matériel neuf comme d'occasion. Vous avez 2 ans à compter de la découverte du vice pour agir.

Il peut déboucher sur la réparation du matériel voir l'annulation de la vente.

Dans certains cas, un concessionnaire peut faire valoir un vice caché vis-à-vis d'un matériel repris.

En tant que vendeur d'un matériel d'occasion, pour vous dédouaner de cette garantie, vous pouvez inscrire sur le bon de commande « *Au titre de l'article 1643 du code civil, je ne garantis pas les vices cachés* ». Cette clause ne sera pas considérée comme abusive si la transaction est faite d'agriculteur à agriculteur ou d'agriculteur à concessionnaire. Elle le sera vis-à-vis d'un particulier.

Les garanties contractuelles

Ce sont les garanties « pièces et main d'œuvre » proposées par les constructeurs pour le matériel neuf ou les concessionnaires pour le matériel d'occasion. Même si elles sont incontournables dans la pratique, particulièrement sur le matériel neuf, elles n'ont pas de caractère obligatoire dès lors que le bien est destiné à un usage professionnel.

Souvent proposées sur la base d'une durée minimum de un an, elles démarrent à partir de la date de mise en service du matériel.

Pour éviter les litiges, il convient de bien en lire le contenu. Il est propre à chaque constructeur. Prenez connaissance des exclusions. Tout ce qui n'est pas clairement exclu est garanti.

En cas de refus de prise en charge, le constructeur devra justifier sa position. Ce n'est pas au client de démontrer l'inverse.

Les extensions de garanties, proposées en option, sont souvent couvertes, au nom des constructeurs, par des assureurs. Leur mise en œuvre peut être conditionnée à certaines obligations comme la réalisation de l'entretien chez le concessionnaire.

Les garanties contractuelles sont plus faciles à solliciter que la garantie sur les vices cachés. Les consommateurs ont donc tendance à privilégier ce type de recours. Toutefois, leur champ d'action n'est pas aussi large. IL est limité par le constructeur. La garantie légale sera invoquée lorsque la garantie contractuelle n'existe pas, si elle ne couvre pas le préjudice subi ou que son échéance est dépassée.

Les assurances bris de machine et bris de matériel

Souscrite directement auprès des assureurs, ces options au contrat de base de votre machine, couvrent les bris aléatoires, soudains et imprévus. Elles n'ont rien à voir en théorie avec une garantie mais elles fonctionnent sur le même principe. « Tout ce qui n'est pas exclu est garanti ». Leur contenu est variable selon les assureurs.

Les obligations du marchand réparateur

En plus de l'obligation de résultat et de garde évoquées ci-dessus, le marchand réparateur est soumis à l'obligation « d'information » (pour une réparation par exemple, il doit vous indiquer sa nature) et l'obligation « de délivrance ».

Il doit vous livrer une machine conforme à la commande. Celle-ci doit répondre à l'usage normalement attendu.

Par exemple :

- Pour un automoteur, la puissance de son moteur ne doit pas être inférieure à celle annoncée.
- Pour une presse à balle ronde, la puissance de serrage des balles doit être suffisante.
- Si le matériel va circuler sur la route, il doit disposer d'une homologation.

La possibilité de recours pour la délivrance d'un bien non conforme court sur trente ans. Si défaut il y a, il doit exister le jour de l'acquisition. S'il est mis en évidence dans un délai inférieur à 24 mois, c'est au vendeur d'apporter la preuve du contraire. S'il apparaît après le délai de 24 mois, c'est à l'acheteur de prouver que le défaut existait au moment de l'acquisition.

Votre vendeur a également l'obligation de vous livrer un matériel conforme aux règles de sécurité (protection de l'opérateur). Le code du travail vous donne la possibilité, si ce n'est pas le cas, de faire annuler la vente dans le délai de un an à compter de la date de livraison.

Les démarches en cas de litige

La gestion d'un litige répond à quelques grands principes : être cohérent et de bon sens et prouver ce que l'on reproche. Livraison non conforme à la commande, vice apparent ou caché, matériel non conforme à l'usage, matériel non réparé, ... vous devez avant tout vous questionner sur les conséquences réelles du préjudice que vous subissez. Cela permet parfois de relativiser le problème.

Avant d'envisager une procédure judiciaire, pensez à la procédure amiable. La plupart des litiges se résolvent de cette façon.

Etape 1 : Selon la nature du problème, si vous pensez que sa résolution va durer dans le temps ou que vous arrivez en fin de période de garantie, il est opportun, au plus vite :

- 1- Signalez votre problème à la partie adverse avec un courrier envoyé en recommandé avec accusé réception. Cela permet de figer la date du premier échange.
Eviter les courriers assassins qui ne laissent pas de place à la négociation.
- 2- Prenez ensuite contact avec eux pour essayer de trouver un terrain d'entente. Soyez ouvert au dialogue.

Etape 2 : Si cette première démarche n'aboutit pas, la procédure amiable peut se poursuivre mais avec plus de cadre juridique. Soyez conscient que ce qui n'a pas été écrit ne pourra être réclamé et qu'il faudra apporter des preuves. Faites attention à ce que vous dites, faites entendre ou écrivez. Ne perdez pas de temps. Conservez toutes les preuves des démarches effectuées.

- 3- Prenez contact avec votre assureur. Votre contrat comprend peut être une option « protection juridique » à même de prendre en charge les frais liés à la démarche. Ne la confondez pas avec la garantie « défense pénale et recours » qui ne couvre pas ce type de frais.
Le conseiller juridique de votre assureur pourra déjà vous donner des conseils.
- 4- Il faut ensuite désigner un expert. Cette démarche est réalisée soit par vous, soit par votre assureur. Les experts automobiles sont les personnes officiellement habilités pour l'expertise du matériel agricole. Lors d'un premier contact, il va établir l'origine du problème et regrouper les éléments du dossier. Il va éventuellement envoyer un premier courrier à la partie adverse.
- 5- Mettez en place des mesures conservatoires au niveau du matériel : l'objectif est de figer la situation. Conservez le matériel en l'état. Faites en sorte que le problème n'évolue pas. Ne démontez rien. Si possible, n'utilisez plus le matériel.
- 6- S'il s'avère nécessaire de procéder à son démontage ou si son utilisation est incontournable, l'expert peut demander un constat d'huissier. Celui-ci va constater les mesures conservatoires. Il « fige » officiellement la situation.
- 7- L'expert va ensuite organiser une réunion contradictoire (voir modèle de lettre sur le site internet de la Chambre d'Agriculture). L'objectif est de rassembler l'ensemble des parties et leurs représentants (constructeur, expert, conseillé) pour tenter de trouver un accord amiable. Il fait parvenir à la partie adverse un courrier en proposant une date de rendez-vous.
- 8- A l'issue de cette réunion, il rédige un procès-verbal d'expertise. Si un accord est trouvé, il rédigera un protocole d'accord (voir modèle sur le site internet de la Chambre d'Agriculture) c'est-à-dire la formalisation par écrit des engagements de chacun dans l'intérêt des deux parties.

Etape 3 : Si aucun accord n'est trouvé, le recours judiciaire devient incontournable. Il faut prendre contact avec un avocat et présenter un dossier au tribunal. Vérifiez que ces frais de procédure seront couverts par votre assureur. Si c'est le cas, c'est lui qui fera les démarches.



Agro-équipement
Retrouvez toutes les informations
sur www.loiret.chambagri.fr



Contact : Sylvain DESEAU : 02 38 98 80 39 ou 06 86 40 98 16, sylvain.deseau@loiret.chambagri.fr