



Panneaux photovoltaïques : le vendeur est tenu d'un devoir de conseil

Commentaire d'arrêt publié le 07/12/2023, vu 962 fois, Auteur : [Grégory ROULAND - 06 89 49 07 92](#)

Le 30 novembre 2023, la Cour d'appel de CHAMBERY a condamné la SASU IDELEC pour défaut d'information et de conseil envers un acquéreur, faute de l'avoir avisé sur la rentabilité de panneaux solaires acquis.

I. LES FAITS

Consécutivement à un démarchage à domicile, la SASU IDELEC signe un contrat d'équipement avec un consommateur portant sur la fourniture et la pose de panneaux photovoltaïques, avec la mise en place de 17 m² d'isolation, pour un prix global de 24 900 euros. Ces travaux ont été financés par le biais d'un prêt affecté consenti par la SA COFIDIS. Les panneaux photovoltaïques ont été installés en sous-traitance par la société Eco Système Durable.

l'installation raccordée, le crédit a été débloqué au profit de la société IDELEC.

Un technicien mandaté par l'acquéreur, a opéré un diagnostic de l'installation et pointé plusieurs anomalies, au point d'en conclure au caractère "ruineux" de la vente pour l'acquéreur.

Un procès s'ensuit alors.

II. COUR D'APPEL DE CHAMBERY : CONDAMNATION À INDEMNISER L'ACQUÉREUR

Les juges d'appel énoncent que lorsqu'on acquiert une installation photovoltaïque, **les perspectives de rentabilité des panneaux constituent un paramètre d'importance nécessitant la délivrance d'une information pertinente au consommateur de la part du vendeur professionnel.**

Cette information est obligatoire quand bien même le vendeur ne peut s'engager sur un calcul scientifiquement exact au regard des facteurs aléatoires (notamment météorologiques) susceptibles d'impacter ses projections.

On ne peut être plus clair : un vendeur doit délivrer une information, même approximative, au consommateur sur la rentabilité des panneaux vendus,

En l'espèce, la société IDELEC n'a :

- effectué aucune ni étude préalable
- proposé aucune projection réaliste à son client acquéreur

Les juges d'appel en concluent que le vendeur a démarché son client uniquement dans le dessein de réaliser une vente, faute d'avoir appelé son attention sur le fait que cette installation était réalisée sans garantie de rentabilité, ce qui a été démontré par le diagnostci établissant que l'investissement est économiquement ruineux pour l'acquéreur

Par conséquent, les juges d'appel retiennent que la SASU IDELEC a indéniablement manqué à son devoir d'information et de conseil quoique l'installation ait été réalisée sans malfaçon démontrée et se soit avérée fonctionnelle. Les juges condamnent donc la société IDELEC à verser la somme de 15 000 euros à l'acquéreur en dédommagement du préjudice résultant de l'absence d'information pertinente avant la signature du bon de commande sur la rentabilité de l'installation.

III. QUE RETENIR DE CETTE AFFAIRE ?

L'**obligation de conseil** du vendeur professionnel résulte d'une jurisprudence constante.

Par exemple, le 11 mai 2022, la Cour de cassation a rappelé que le vendeur professionnel, débiteur d'une obligation de conseil, doit, avant la signature du contrat de vente, **se renseigner sur les besoins de l'acheteur** afin de **l'informer sur l'adéquation entre le bien proposé et l'usage qui en est prévu** ([Cass. 1e civ. 11 mai 2022 n° 20-22.210](#)).

Dans la présente affaire, les juges ont appliqué cette règle.

En effet, le vendeur de panneaux photovoltaïques qui démarche à domicile a souvent à coeur de faire signer un contrat sans se préoccuper des besoins de son client, autre que de soulager sa bourse.

Cette bienveillance du vendeur pour son compte bancaire... témoigne du fait que le vendeur omet être débiteur envers son client d'un devoir d'information et de conseil, qui se traduit par la recherche des **besoins spécifiques de l'acheteur**.

Plus simplement parlant, lorsque le vendeur fait signer un contrat portant sur l'acquisition de panneaux solaires, l'objectif de l'acheteur est de réaliser des économies d'énergie.

Aussi, il revient au vendeur d'établir, par écrit (et non oralement) une étude indiquant approximativement (et non avec précision, car la météorologie n'est pas une science exacte) les économies pouvant être escomptées.

Dans la présente affaire, le vendeur a été condamné par les juges d'appel pour avoir uniquement recherché la signature de l'acquéreur sur le bon de commande et le contrat de crédit, sans se soucier de l'intention de son client.

D'où sa condamnation.

Certes, d'aucuns nous diront que le commercial a promis oralement à son client des économies d'énergie... mais là est tout le problème : un engagement oral n'a aucune valeur. C'est pourquoi une étude technique et écrite est de mise pour permettre au vendeur de démontrer avoir satisfait à

ses devoirs de conseil et d'information envers son client.

Me Grégory ROULAND - avocat au Barreau de PARIS

Tél. : 0689490792

Mail : gregory.rouland@outlook.fr

Site : <https://sites.google.com/view/gregoryrouland/accueil>