



Publicité par internet trompeuse

Par **boss1**, le **06/12/2009** à **10:00**

Bonjour,

Le bricodépot d'Essey les Nancy (54) présente sur son site internet des "arrivages" au 4 décembre 2009. Parmi eux une scie sauteuse Bosch PST 670 L, affichée à 57,15 €. J'en ai acheté une, de confiance. Mais le modèle vendu portait en réalité la référence PST 670 SET, c'est à dire sans laser. Malgré ma réclamation, le magasin n'a rien voulu entendre, arguant d'une erreur sur le site internet. Personne pour me répondre sur place, hormis un pauvre magasinier qui n'en peut mais, et qui ne dispose même pas d'un accès à son propre site internet. Nulle information sur cette "erreur" dans le magasin ni le 4 ni le 5 décembre. Je trouve que l'alibi de l'erreur est un peu commode, et que cela peut aussi s'appeler publicité mensongère. Quel recours pour moi?

Merci.

Par **LeKingDu51**, le **07/12/2009** à **00:43**

Bonjour,

En théorie, ils sont censés vous faire la scie sauteuse laser au prix indiqué sur le site internet, l'erreur leur étant imputable.

En pratique, à défaut d'au minimum une impression écran du site et au mieux un constat d'huissier, et en tout cas sauf à les assigner, vous n'obtiendrez rien.

Pour envisager une issue contentieuse, il faudrait vraiment que la différence de prix soit

importante pour justifier la procédure (à vos yeux bien sûr).

Cdlt

Par **frog**, le **07/12/2009 à 14:39**

[citation]En théorie, ils sont censés vous faire la scie sauteuse laser au prix indiqué sur le site internet, l'erreur leur étant imputable.[/citation]

Il faudrait commencer par déterminer si la publication sur un site web ou dans une brochure publicitaire constitue une offre... Dans le cas de réserves subjectives, il faut répondre par la négative.

Par **LeKingDu51**, le **07/12/2009 à 15:47**

[citation]Il faudrait commencer par déterminer si la publication sur un site web ou dans une brochure publicitaire constitue une offre... [/citation]

Ca parait en même temps d'une évidence telle ...

Article L121-1 du Code de la consommation :

"I.-Une pratique commerciale est trompeuse si elle est commise dans l'une des circonstances suivantes :

(...)

2° Lorsqu'elle repose sur des allégations, indications ou présentations fausses ou [s]de nature à induire en erreur[/s] et portant sur l'un ou plusieurs des éléments suivants :

a) L'existence, la disponibilité ou [s]la nature du bien[/s] ou du service ;

b) [s]Les caractéristiques essentielles du bien[/s] ou du service, à savoir : ses qualités substantielles, sa composition, ses accessoires, son origine, sa quantité, son mode et sa date de fabrication, les conditions de son utilisation et son aptitude à l'usage, ses propriétés et les résultats attendus de son utilisation, ainsi que les résultats et les principales caractéristiques des tests et contrôles effectués sur le bien ou le service ;

c) [s]Le prix[/s] ou le mode de calcul du prix, le caractère promotionnel du prix et les conditions de vente, de paiement et de livraison du bien ou du service ; "

Par **LeKingDu51**, le **07/12/2009 à 15:49**

La réponse est bien sûre formulée en l'état des connaissances de votre cas et sous toutes les

réerves qui ont pu être faites dans le cadre de l'offre sur le site internet.

Par **frog**, le **07/12/2009 à 21:14**

Pourquoi une pratique commerciale serait nécessairement une offre ?

Là où je voulais en venir, c'est qu'indépendamment de la publicité mensongère (ou non), le simple affichage sur un site d'un prix et d'un produit ne constitue pas nécessairement une offre à elle seule. Si après avoir vu le site j'appelle le magasin pour leur notifier mon acceptation, ça ne va pas forcément suffire à former un contrat.

Une rétractation au motif de l'erreur, why not.

Par **LeKingDu51**, le **07/12/2009 à 22:25**

Ca va être très juridique mais bon, si on veut entrer dans le détail ... merci en tout cas à toi frog, non seulement il est toujours intéressant de réfléchir sur des points qui semblent acquis mais ça m'a en plus forcé à faire quelques recherches pour te confirmer ce que je disais (et ça ne fait jamais de mal).

Alors c'est parti :

[citation]Pourquoi une pratique commerciale serait nécessairement une offre ? [/citation]

La directive n° 2005/29 CEE du Parlement européen et du Conseil du 11 mai 2005 définit les pratiques commerciales comme :

" toute action, omission, conduite, démarche ou [s]communication commerciale[/s], y compris la publicité et le marketing, de la part d'un professionnel, en relation directe avec la promotion, la vente ou la fourniture d'un produit aux consommateurs ".

Les pratiques commerciales recouvrent donc (mais pas seulement) les offres de vente constituées par des communications publicitaires, quelque soit leur support.

[citation]Le simple affichage sur un site d'un prix et d'un produit ne constitue pas nécessairement une offre à elle seule[/citation]

L'offre ou sollicitation est la manifestation de volonté d'une personne qui se déclare prête à conclure un contrat déterminé. En matière de vente, c'est donc l'acte par lequel une personne se déclare prête à vendre (offre de vente) ou à acheter (offre d'achat) à des conditions spécialement précisées dans l'offre ou encore à des conditions résultant des usages ou des relations antérieures des parties.

En l'espèce, il était précisé la chose (les références précises de la scie sauteuse) et son prix.

La publicité commerciale lorsqu'elle accompagne les offres faites au public, contient souvent des promesses qui engagent leur auteur à l'égard de l'acceptant. En dehors des sanctions pénales attachées à la publicité mensongère, auxquelles s'expose éventuellement le vendeur, celui-ci serait notamment tenu de vendre en respectant la baisse de prix annoncée (Cass. com., 23 juin 1965 : Bull. civ. 1965, III, n° 395) ou les conditions de paiement (Cass. 1re civ., 7 févr. 1966 : Bull. civ. 1966, I, n° 91) ou encore la qualité des produits offerts (Cass. 1re civ., 18 mai 1966 : Bull. civ. 1966, I, n° 308). En précisant que sa publicité n'a pas de caractère contractuel, le vendeur pourrait cependant faire perdre à la proposition son caractère de fermeté et ainsi ne pas être engagé par elle.

(JurisClasseur Civil Code > Art. 1583, Cote : 08,2006, Date de fraîcheur : 12 Juin 2006

Fasc. unique : VENTE . – Nature et forme . – Formation du contrat

Yvon Desdevises, Professeur à la Faculté de droit et des sciences politiques de Nantes, doyen honoraire, Institut de Recherche en Droit Privé)

Frog, tu conviendras que la présence sur le site du magasin (et non de la chaîne) était une publicité visant à faire connaître au public le prix d'un produit offert à la vente.

Il serait d'ailleurs particulièrement difficile pour le magasin de démontrer que les produits qu'elle propose sur son site internet personnel avec indication du prix ne sont pas offerts à la vente dans son magasin.

[citation]]'appelle le magasin pour leur notifier mon acceptation, ça ne va pas forcément suffire à former un contrat. [/citation]

Accord sur la chose et sur le prix, c'est tout ce qui suffit pour qu'il y ait naissance d'un contrat de vente.

Article 1583 du Code civil :

"Elle (la vente) est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé".

En somme il s'agit bien d'une offre de vente faite sur un site internet, qui constitue donc une pratique commerciale et qui s'avère en l'espèce trompeuse.

Cdlt

Par **frog**, le **07/12/2009 à 23:42**

[citation]]Les pratiques commerciales recouvrent donc (mais pas seulement) les offres de vente constituées par des communications publicitaires, quelque soit leur support.[/citation]
Une offre est une pratique commerciale, une pratique commerciale n'est pas nécessairement une offre. L'existence de cette dernière est donc à démontrer. CQFD.

[citation]En précisant que sa publicité n'a pas de caractère contractuel, le vendeur pourrait cependant faire perdre à la proposition son caractère de fermeté et ainsi ne pas être engagé par elle.[/citation]

Et ces mentions étant légion, on en revient à mon postulat de départ : Il convient avant tout de chose de vérifier s'il y a bien eu offre ou non.

[citation]En somme il s'agit bien d'une offre de vente faite sur un site internet, qui constitue donc une pratique commerciale et qui s'avère en l'espèce trompeuse.[/citation]

Sauf si le modèle annoncé sur le site a bien été en stock, écoulé, et remplacé au même prix par un modèle de valeur inférieure.

Par **LeKingDu51**, le **08/12/2009** à **00:02**

Lol Frog, t'es sacrément têtu mais bon pourquoi pas.

[citation]Une offre est une pratique commerciale, une pratique commerciale n'est pas nécessairement une offre. L'existence de cette dernière est donc à démontrer. CQFD.[/citation]

C'est ce que j'ai fait : publicité sur produit + prix = offre de vente. C'est au vendeur de démontrer que ça n'en est pas une et pas l'inverse.

J'aimerais que tu me soutiennes qu'une telle publicité n'est pas une offre de vente, je suis curieux de lire tes arguments.

[citation]Et ces mentions étant légion, on en revient à mon postulat de départ : Il convient avant tout de chose de vérifier s'il y a bien eu offre ou non.[/citation]

Non, tu fais justement d'une exception une généralité. Je te mets au défi de me trouver une seule publicité sur internet de ce type (en dehors du célèbre "photo non contractuelle" qui n'a aucun impact sur l'offre de vente en tant que tel).

[citation]Sauf si le modèle annoncé sur le site a bien été en stock, écoulé, et remplacé au même prix par un modèle de valeur inférieure.[/citation]

Ce qui n'était visiblement pas le cas puisque le vendeur en aurait alors informé le consommateur au moment de l'achat.

Je comprend que tu t'acharnes mais là c'est malheureusement en vain. Tu peux te poser des questions si tu apportes des éléments juridiques, mais là tu te contentes d'énoncer des choses au pif, c'est dommage, ce n'est pas étayé.

Je t'apporte les définitions juridiques de "pratique commerciale" et "offre de vente" ... dès lors, je ne comprend pas que tu t'interroges encore sur la qualification de l'offre. Et si ce n'est pas une offre de vente, qu'est ce que c'est ? La je ne vois pas ...

Par **frog**, le **08/12/2009** à **00:13**

[citation]C'est au vendeur de démontrer que ça n'en est pas une et pas l'inverse.[/citation]
Avant de rédiger un recommandé ou aller pousser une gueulante, autant s'assurer que l'analyse tient jusqu'au bout et qu'on ne se verra pas t'opposer une exception à laquelle tu n'as pas pensé, non ?

Par **LeKingDu51**, le **08/12/2009** à **00:21**

Tout à fait d'accord avec toi.

Dans tous les cas, je trouvera dommage d'aller "jusqu'au bout" dans un cas pareil.

L'intérêt financier étant assez limité eu égard à l'aléa juridique ainsi qu'au temps et à l'argent à investir.