

Notice

Droit

Dispositions de garantie dans le contrat de vente et le contrat d'entreprise

Situation initiale

Lors de l'achat de produits et d'appareils, et lors de leur intégration à un ouvrage immobilier, il convient de distinguer clairement la relation contractuelle entre le fabricant / fournisseur et l'entrepreneur de celle qui lie l'entrepreneur au maître de l'ouvrage :

Fabricant / fournisseur ↔ entrepreneur

Selon la nouvelle législation, dans le cadre d'un **contrat de vente**, le fabricant/fournisseur accorde à l'entrepreneur une garantie de deux ans sur le produit livré. Si ce produit est intégré à un ouvrage immobilier, le délai de garantie est de cinq ans.

Attention : ces dispositions ne sont pas impératives. Ainsi, comme pour toutes les autres dispositions de garantie, les parties contractuelles sont libres de les changer sur la base d'un consentement mutuel.

Entrepreneur ↔ maître de l'ouvrage

Dans le cadre d'un **contrat d'entreprise**, l'entrepreneur se porte garant envers le client/maître de l'ouvrage. Lors de contrats conclus selon le CO, il répond des défauts apparents pendant cinq ans ; lors de contrats conclus selon la SIA 118, il répond des défauts apparents pendant deux ans et des défauts cachés pendant trois ans supplémentaires.

La révision de la loi mentionnée ci-dessus n'a donc rien changé aux relations contractuelles entre l'entrepreneur et le maître de l'ouvrage.

Depuis l'entrée en vigueur de la modification de la loi, la pratique a montré que les fabricants/fournisseurs accordent désormais généralement deux ans de garantie sur leurs produits ; en cas d'intégration à un ouvrage immobilier, la majorité d'entre eux excluent cependant la prolongation à cinq ans ou l'assortissent d'autres obligations, comme la conclusion de contrats d'entretien, etc. Par conséquent, l'entrepreneur répond généralement du produit intégré envers le maître de l'ouvrage plus longtemps que le fournisseur ne se porte garant envers l'entrepreneur si des défauts sont constatés. De plus, il convient de souligner que le délai de garantie du fournisseur commence à

courir dès la livraison de l'appareil à l'entrepreneur. Si ce dernier ne l'installe que plus tard, tout le temps durant lequel le produit est à l'entrepôt est déduit du délai de garantie.

A quoi faut-il veiller avant la conclusion du contrat ?

Il est indispensable de connaître dans les grandes lignes les règles régissant le contrat de vente/contrat d'entreprise et le fonctionnement des diverses garanties. De même, il est important de garder à l'esprit la question de la garantie lors du choix des partenaires contractuels (maître de l'ouvrage, fabricant / fournisseur).

Que faut-il faire concrètement ?

- Avant de signer, lire attentivement les contrats et bien comprendre les dispositions, notamment les CGV (les dispositions de garantie se trouvent généralement à la fin).
- Essayer d'apporter des améliorations dans le cadre des négociations avec les partenaires contractuels.
- Etre conscient de sa position sur le marché : suis-je en mesure d'imposer quelque chose ou l'autre a-t-il plus de poids ? Si l'autre bénéficie d'une position plus forte, évaluer le risque et, le cas échéant, renoncer à la conclusion du contrat.
- Tenir compte du fait que certains éléments, notamment les chauffages, sont activés avant la réception à proprement parler, par exemple pour accélérer l'assèchement du bâtiment. Dans de tels cas, discuter pour déterminer quand et à quelles conditions l'installation est considérée comme réceptionnée, et quand et à quelles conditions le délai de garantie commence à courir.
- Si le maître de l'ouvrage demande un délai de garantie plus long, convenir avec le fournisseur que la livraison des appareils soit assortie de contrats d'entretien et que, si ces derniers ne sont pas respectés par le maître de l'ouvrage, tout droit à la garantie est annulé. Le planificateur doit prévoir ces contrats d'entretien dans la soumission afin qu'ils soient inclus dans le prix.

**WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.**

**NOI, I TECNICI
DELLA COSTRUZIONE.**

**NOUS, LES
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.**



Les membres d'**ImmoClimat Suisse (ICS)** et du **Groupement professionnel suisse pour les pompes à chaleur (GSP)** ont décidé d'accorder les garanties suivantes aux entrepreneurs :

- Le matériel est garanti 24 mois à compter de la mise en service.
- Pendant 12 mois, les dysfonctionnements de l'installation sont réparés par le fabricant/fournisseur pour autant que l'installation ait été mise en service par le fabricant/fournisseur en question ou un partenaire autorisé. Pour les pompes à chaleur, ce délai s'élève à 24 mois.
- Si l'entretien technique est convenu contractuellement (contrat d'entretien), il est possible de prolonger le délai de garantie à cinq ans (la durée de la garantie sur le matériel et les réparations doivent être négociées individuellement).
- ImmoClimat Suisse établit une liste des pièces d'usure non couvertes par la garantie (voir www.immo climat-suisse.ch).

Autres informations

Conformément à la décision mentionnée ci-dessus d'ICS, suissetec recommande aux entreprises membres d'accorder à leurs clients une garantie de deux ans sur les produits et appareils, et d'associer les prestations de garantie supplémentaires à des abonnements d'entretien payés.

Renseignements

Le responsable du domaine Clima chauffage ou le responsable du service juridique de suissetec se tient à votre disposition pour tout autre renseignement.

Tél. 043 244 73 33

Fax 043 244 73 78

Auteurs

Cette notice a été élaborée par le service juridique de suissetec.