**Le droit de rétractation pour les professionnels**

Avec la *loi du 17 Mars 2014*,dite *loi HAMON*, les règles spécifiques aux démarchages ont été modifiées, particulièrement en ce qui concerne le droit de rétractation offert aux consommateurs.

Ainsi, selon l’*article L. 121-21 du Code de la Consommation*, un délai de 14 jours est accordé au consommateur pour exercer son droit de rétractation, à partir de la conclusion du contrat lorsqu’il porte sur une prestation de service, et à partir de la réception du produit quand le contrat inclut la livraison.

**Qu’en est-il pour le professionnel ? La loi Hamon est-elle applicable ?**

La *loi du 31 Décembre 1989* avait étendu aux professionnels personnes physiques la protection dont bénéficie le consommateur, dès lors que l’objet de la vente par démarchage n’a pas de rapport direct avec leur activité professionnelle.

La *loi du 17 Mars 2014*, est venue modifier les règles relatives au droit de rétractation en matière de démarchage applicables aux relations entre consommateurs et professionnels.

L’*article L. 121-16- du Code de la Consommation* a confirmé ce droit, sous certaines conditions, aux contrats conclus hors établissement entre professionnels en posant 3 conditions cumulatives :

* Le contrat doit être conclu hors établissement. La vente hors établissement est une technique de vente qui consiste à solliciter le consommateur en dehors d’un établissement commercial, c’est-à-dire soit à son domicile, à son travail, dans un espace public …
* L’objet du contrat ne **doit pas entrer dans le champ d’activité principale de l’entreprise**.
* Le nombre de salariés de l’entreprise doit être inférieur ou égal à 5.

En ce qui concerne le professionnel, le législateur a défini comme suit la notion de contrat conclu hors établissement :

« a) Dans un lieu qui n'est pas celui où le professionnel exerce son activité en permanence ou de manière habituelle, en la présence physique simultanée des parties, y compris à la suite d'une sollicitation ou d'une offre faite par le consommateur.

b) **Ou** dans le lieu où le professionnel exerce son activité en permanence ou de manière habituelle ou au moyen d'une technique de communication à distance, immédiatement après que le consommateur a été sollicité personnellement et individuellement dans un lieu différent de celui où le professionnel exerce en permanence ou de manière habituelle son activité et où les parties étaient, physiquement et simultanément, présentes. »

Au regard de ces trois conditions, la deuxième est celle qui est la plus difficile à définir, puisque « de rapport direct avec leur activité professionnelle », le législateur est passé à « l’objet du contrat ne doit pas entrer dans le champ d’activité principale de l’entreprise ».

**Comment la jurisprudence a-t-elle défini cette notion ?**

Avant la réforme de 2014, la Cour de Cassation considérait que les dispositions protectrices étaient applicables à un marchand de vêtements démarché pour un système d’alarme ou encore à un garagiste pour la souscription d’un contrat de télésurveillance

En revanche, la Cour de Cassation avait jugé que les dispositions litigieuses n’étaient pas applicables à des contrats publicitaires destinés à promouvoir et développer l’activité commerciale.

De manière générale, et malgré la loi de 2014, les juges s’attachaient à vérifiersi les contrats souscrits servaient à promouvoir ou non l’activité professionnelle***.***

En 2018, un arrêt important de la Cour de cassation est rendu puisque la Cour reprend les termes de la loi HAMON en indiquant que « **la communication commerciale et la publicité via un site Internet n’entrant pas dans le champ de l’activité principale de Mme Y, architecte**, la cour d’appel **n’a pu qu’en déduire que celle-ci bénéficiait du droit de rétractation** prévu par l’article L. 121-21 du code de la consommation. »

Cette décision est plus en adéquation avec la volonté du législateur, qui souhaitait d’avantage protéger le professionnel (artisan, profession libérale, etc.) qui n’a pas plus de compétence qu’un consommateur lorsqu’il est démarché.

On peut espérer que cette notion sera dorénavant reprise par tous les juges.

Toutefois, afin d’éviter tout litige, il est plus prudent de lire les conditions particulières et générales des contrats avant de les signer, et plus particulièrement les clauses relatives au prix et à la durée d’engagement.

**Catherine DAYRIES**