

Contrats spéciaux : Le contrat de vente

 ivoire-juriste.com/2018/04/contrats-speciaux-le-contrat-de-vente-droit-ivoirien.html

Cours de droit civil (Master 1 - Droit privé)

(Cours du professeur NEVRY Roger)

Cours de droit civil (contrat spéciaux : le contrat de vente) du professeur NEVRY Roger, enseignant de Droit à l'université Félix Houphouët Boigny de Cocody/Abidjan.

CONTRAT TRANSLATIF DE PROPRIÉTÉ : LA VENTE

Le contrat translatif de propriété est celui qui rend son bénéficiaire titulaire d'un droit réel sur la chose, le bien. Ce droit réel confère au titulaire, un pouvoir direct sur le bien. CONTRAT TRANSLATIF DE PROPRIÉTÉ : Cependant, il est possible de transférer autre chose qu'un droit de propriété. On pourrait ainsi transférer une partie de la propriété : on parlera alors de démembrement de la propriété.

Le principal contrat est la vente qui opère un transfert de titre onéreux.

Il existe d'autres contrats qui opèrent un transfert à titre onéreux qu'il s'agisse nécessairement d'une vente. Ce sera le cas toutes que la contrepartie ne consiste pas en un prix.

C'est le cas de l'échange qui, historiquement, a précédé la vente (le troc).

Au troc ou échange, l'usage de la monnaie a permis de substituer la vente à l'effet de réaliser un transfert de droit, l'objet vendu s'échangeant alors contre un prix en argent.

L'apport en société entretient aussi une relation de proximité avec vente. L'apport de société qui est réalisé par un associé (apport argent, en service, en nature) est proche de la vente lorsque l'apport prend la forme d'un apport en nature.

Il s'agit, en pareille hypothèse d'un transfert de propriété. Mais à la différence de la vente, l'associé reçoit, en contrepartie, non un prix, mais des parts sociales, des actions dans la société.

La vente est un contrat translatif de la propriété d'un bien moyennant une contrepartie monétaire. Le Doyen CARBONNEER, dans son célèbre ouvrage Flexible droit, soulignait l'importance de la vente en indiquant qu'elle était « le plus usuel » des contrats spéciaux parce qu'elle permet « d'atteindre l'essentiel d'un comportement plusieurs fois millénaire

de l'humanité, donner de l'argent et acquérir une chose, recevoir de l'argent et abdiquer une chose».

Dans le même ordre d'idées, le professeur MALAUREE parle de la vente comme étant **«l'archétype des contrats »**.

L'importance de la vente se perçoit déjà en 1804 eu égard au nombre d'articles que les rédacteurs du Code civil lui ont consacrés. De l'**article 1582 à l'article 1688**, on peut compter plus d'une centaine de dispositions. La vente est tellement répandue et diversifiée de nos jours que BENABENT n'a pas hésité à y voir une forme d'« hypertrophie de la vente ».

La vente civile se distingue de plus en plus de la vente commerciale et apparaissent aussi bien en matière civile qu'en matière commerciale, de nombreux types de vente, au particularisme marqué et croissant. La vente au détail (exemple de vente au consommateur) n'a pas le même régime que la vente d'une usine clef en mains (exemple de la vente entre professionnels) ou que la vente en état futur d'achèvement.

On part également de la vente d'immeuble à la vente en libre-service ou par distributeur automatique, de la vente d'un ordinateur à la vente d'une aubergine au marché de la rue. La vente est ainsi un contrat spécial au sein duquel existent des formes différenciées de ventes.

De façon classique, nous examinerons la vente à travers sa formation d'abord (**CHAPITRE I**), ses conditions de validité ensuite (**CHAPITRE II**) et ses effets ensuite (**CHAPITRE III**).

CHAPITRE I : FORMATION DU CONTRAT DE VENTE

Quoique le droit de la vente obéisse au principe de la liberté contractuelle, la liberté de vendre et d'acheter subit des restrictions, soit d'ordre pénal, soit d'origine contractuelle.

D'autre part, surtout pour les ventes importantes (ventes d'avion) l'échange de consentement n'est plus instantané, car il est toujours précédé d'un avant-contrat.

Enfin, les formes et la preuve du contrat de vente sont très variables suivant la nature des produits en cause et les modalités de la vente. Selon l'**article 1582, al. 1 C. Civ.**, **«La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer»**. Cette définition fait apparaître, explicitement ou implicitement, les caractères de la vente.

- Un contrat synallagmatique

La vente fait naître à la charge des deux parties des obligations réciproques et interdépendantes.

Le vendeur s'engage à transférer la propriété de la chose et à la livrer, l'acheteur, de son côté, s'engage à payer le prix. Mais que la vente soit un contrat synallagmatique ne signifie pas que ces obligations s'exécutent simultanément.

Il se peut que le paiement du prix soit retardé (vente à crédit, opposé à la vente au comptant), ou que le transfert de propriété soit différé dans le temps, notamment jusqu'au complet paiement du prix (par une clause réserve de propriété).

- Un contrat translatif

La vente a pour premier effet de transférer un droit. Ce droit peut être personnel (quand on cède une créance), être réel (transfert la propriété d'une chose). Dire que c'est un contrat translatif permet de la distinguer de l'acte extinctif (dont l'objet est d'éteindre une dette), que constitue la dation en paiement.

- Un contrat à titre onéreux

La vente ne comporte aucune intention libérale (opposition à la donation) et ceci en principe même si le prix est inférieur à la valeur de la chose (par exemple : vente à perte, vente pendant les soldes). Toutefois, une vente peut constituer une donation indirecte (il faudra prouver que le prix est inférieur à la valeur de la chose et qu'il existe une intention libérale).

- Un contrat consensuel.

Elle se forme par la seule rencontre des volontés (**art. 1589 C. civ.**) et non par la remise de la chose (contrat réel) ou rédaction d'un écrit (contrat solennel). Dans certains cas (de plus en plus nombreux) le législateur contemporain fait reculer le consensualisme, en imposant des formalités plus ou moins lourdes qui ont pour objectif de mieux informer les parties et notamment l'acheteur (formalisme informatif).

Cela dit, nous examinerons dans successivement les parties à la vente avant-contrats et la question du formalisme.

SECTION I : LES PARTIES

Il s'agit du vendeur et de l'acheteur qui vont conclure matériellement et physiquement le contrat sous réserve de la technique de représentation qui permet de faire intervenir une tierce personne qui va signer l'acte au nom et pour le compte du représenté qui est bénéficiaire final de l'acte. Cette technique de la représentation peut avoir une origine légale (minorité ou incapacité) ou conventionnelle (mandat).

§ 1 : Le vendeur

Celui-ci doit avoir la capacité et le pouvoir de vendre le bien objet du contrat, encore faut-il que sa liberté ne soit pas restreinte.

A- Capacité et pouvoir

Les règles du droit commun de la capacité d'exercice (**art 1123 et 1594 C. civ.**) sont applicables. L'**art 1123** dispose : « **Toute personne peut contracter, si elle n'en est pas déclarée incapable par la loi** ».

Et l'**art 1594** plus spécifiquement, énonce que « **tous ceux auxquels la loi ne l'interdit peuvent acheter ou vendre** ».

La vente est l'acte de disposition par excellence. Elle exige du vendeur la capacité de disposer à titre onéreux du bien offert à la vente à l'acheteur, elle requiert la capacité de disposer des deniers nécessaires à cette acquisition.

Le mineur non émancipé et le majeur incapable ne peuvent ainsi valablement conclure seuls un tel acte, à moins qu'il porte sur un bien de faible valeur et s'analyse en un acte de la vie courante.

En outre, le Code civil consacre certaines interdictions de vendre rattachée traditionnellement à l'idée d'incapacité de jouissance.

En principe, si la vente a un caractère translatif de propriété, la vente de la chose d'autrui est nulle pour objet impossible, puisqu'on ne peut pas transférer un droit de propriété dont on n'est pas titulaire.

Ce principe est consacré par l'**art. 1599 C. civ.** : « **La vente de la chose d'autrui est nulle ; elle peut donner lieu à des dommages-intérêts lorsque l'acheteur a ignoré que la chose fut à autrui** ».

Il est logique que l'acheteur de mauvaise foi ne puisse demander des dommages-intérêts puisqu'il a accepté le risque de nullité.

L'acheteur de bonne foi ne pourrait demander des dommages et intérêts que s'il établit :

- un dommage non réparé par les restitutions résultant de la nullité ;
- une faute quasi-délictuelle dans le chef du vendeur.

La jurisprudence admet, néanmoins, que l'acheteur de bonne foi puisse demander des dommages-intérêts même sans faute du vendeur.

À côté de l'hypothèse de vente de la chose d'autrui, il en existe d'autres dans lesquelles le vendeur n'a aucun droit sur la chose qu'il vend.

Ainsi, dans certains cas, le vendeur est la personne qui est bien propriétaire de la chose et qui va vendre celle-ci successivement à deux personnes ; lors de la deuxième vente, le vendeur n'est plus propriétaire et l'acheteur achète du vent.

Mais, les hypothèses les plus fréquentes sont celles d'un vendeur qui était bien dans un premier temps titulaire de droit sur la chose qu'il vend mais qui a perdu ses droits du fait d'une nullité du contrat ou d'une résolution prononcée ultérieurement ; ainsi le vendeur n'était plus propriétaire lors de la résolution du contrat.

Le dernier cas est l'hypothèse d'un co-indivisaire qui vend seul un bien indivis alors qu'en principe cette vente suppose le consentement des autres co-indivisaires.

Dans ce cas le co-indivisaire vend partiellement la chose d'autrui.

Dans tous ces cas, qu'il y ait bonne ou mauvaise foi la sanction est identique et elle est posée par l'art 1599 C. civ. : c'est la nullité de la vente de la chose d'autrui.

B- Restrictions à la liberté de vendre

En principe, toute personne est libre d'acheter ou de vendre. Ce principe est affirmé par **l'art 1594 C. civ.** Il est fondé sur un autre principe qui est le respect de la liberté contractuelle. Le principe connaît, toutefois quelques exceptions.

Il existe une interdiction de vente dans des cas où l'opération pourrait nuire à des parties en position de faiblesse.

En outre des interdictions peuvent émaner de personnes privées par le jeu des clauses contractuelles. Le législateur, soucieux de protéger la liberté contractuelle, tend à interdire ou à limiter la portée de clauses.

La loi interdit des procédés de vente jugés dangereux pour le consommateur.

Il existe en effet de véritables incapacités relatives de jouissance de ces droits.

Un tuteur ne peut, en effet, pas acheter des biens qu'il gère au nom du mineur ou du majeur protégé car cela risquerait d'entraîner un abus de sa position pour fixer un prix avantageux.

La vente est possible, mais le choix du cocontractant est limité par des règles conventionnelles ou légales.

En effet, la loi édicte l'interdiction de la vente entre époux dans les buts suivants :

- Eviter les abus d'influence.
- Prévenir les fraudes au préjudice des tiers ou des héritiers réservataires.
- Empêcher de contourner l'**art 1096 C. civ.**, sur la révocabilité des donations entre époux.

L'art 1596 C. civ interdit, sous peine de nullité relative, à certains représentants de se porter acquéreur des biens qu'ils sont chargés de vendre, afin d'éviter les conflits d'intérêts, n'est donc faite interdiction :

- aux mandataires d'acheter les biens qu'ils sont chargés de vendre ;
- aux officiers publics de se porter adjudicataires des biens nationaux vendus par leur ministère.

Le mandataire ne peut donc pas contracter avec lui-même en deux qualités différentes.

Mais le mandataire pourrait contracter directement avec son mandant ; le conflit d'intérêt serait alors évité.

§ 2 : L'acheteur

Le futur acquéreur du bien doit aussi respecter les règles relatives à la capacité d'exercice

et à la capacité de jouissance. Car au titre de **l'art. 1596, al. 2 et 4 C. civ.**

Il est ainsi fait interdiction :

— aux tuteurs d'acheter les biens de ceux dont ils ont la tutelle (**al. 2**) ;

— aux administrateurs des communes ou d'établissements publics d'acquérir des biens confiés à leurs soins (**al 4**) : interdiction renforcée, car exercice de fonctions exécutives.

La loi fait interdiction aux gens de justice d'acquérir des biens litigieux. **L'art. 1597 C. civ.** interdit aux magistrats débout ou du siège, aux greffiers, aux huissiers de justice, aux notaires et aux avocats **« de devenir cessionnaires des procès, droits et actions litigieux qui sont de la compétence du tribunal du ressort duquel ils exercent leurs fonctions ».**

La première Chambre civil de la Cour de cassation française, dans un arrêt en date du 2 mai 1961, a circonscrit le domaine de **l'article 1597** comme n'étant pas applicable aux experts.

Elle a pu dire que les experts ne figure pas dans la liste, limitative, des personnes visées par l'article 1597, c'est à tort que les juges du fond ont fait application de cet article à l'expert qui s'est rendu acquéreur d'une vache et d'un veau qu'il avait mission d'évaluer.

La prohibition concerne tout droit qui fait l'objet d'une contestation sérieuse et prévisible.

En raison de son fondement, **l'art 1597** paraît relever de l'ordre politique sa sanction logique serait donc la nullité absolue, mais cette solution controversée en raison de la restriction territoriale de l'interdiction.

Les parties peuvent conclure avant même la formation du contrat de vente, à des avant-contrats.

SECTION II - LES AVANT-CONTRATS

Souvent, la conclusion d'un contrat est précédée d'actes préparatoires. Les uns relèvent de la négociation préalable, les autres font partie de la famille nombreuse des avant-contrats : contrats préparatoires, contrats préliminaires, contrats préalables, promesses de contrat, contrat-cadre, accord de principe, etc.

Nous focaliserons notre attention dans le cadre de cette section sur les promesses de contrats ; qui sont au nombre de deux.

SOUS-SECTION 1 : Les promesses de vente

L'archétype des avant-contrats est la promesse de contrat ; l'archétype de la promesse

de contrat est la promesse de vente.

La pratique des promesses de vente et, à moindre degré, celle des promesses d'achat a connu un développement important depuis le début du XXe siècle, alors que le Code Civil les ignorait presque complètement.

Notons qu'au moment de la promesse, le futur ou éventuel acquéreur dépose souvent entre les mains du propriétaire ou d'un tiers une somme d'argent représentant une fraction du prix convenu. La nature, donc le régime juridique, de cette somme d'argent est variable.

Il peut s'agir soit des arrhes, d'une indemnité d'immobilisation, d'acompte, du dédit, de clause pénale, etc.

La promesse de contrat fait naître dans le chef du promettant :

— une obligation de faire : maintenir son offre pendant le délai d'option, ne pas aliéner la chose spécifiée qui en fait l'objet.

— une obligation de ne pas faire : ne pas accomplir des actes qui rendent impossible la naissance du contrat en cas de levée l'option ou qui compromettent son exécution.

Bien que les frontières entre les promesses ne soient pas rigides, on examinera d'une part, la promesse unilatérale de vente (§ 1) et d'autre part, la promesse synallagmatique de vente (§ 2).

§ 1 : La promesse unilatérale de vente

La promesse unilatérale de vente, ou option d'achat, ou call, est la convention par laquelle une personne, le promettant, s'engage vis-à-vis d'une autre, le bénéficiaire, à lui vendre une chose moyennant un prix déterminé ou déterminable, si l'acheteur décide de lever l'option.

La promesse unilatérale d'achat, ou option de vente, ou put, convention par laquelle une personne, le promettant, s'engage vis-à-vis d'une autre, le bénéficiaire, à lui acheter une chose moyennant un prix déterminé ou déterminable, si le vendeur décide de lever l'option.

La différence avec l'offre de vente ou d'achat : l'offre ne lie le sollicitant qu'en vertu d'un engagement par déclaration unilatérale de volonté et ne doit être maintenue que pendant un délai raisonnable.

A- Formation de la promesse

Comme tout contrat, la promesse de vente est formée par la rencontre de l'offre du

promettant et de l'acceptation du bénéficiaire, qu'il ne faut pas confondre avec la levée de l'option.

La promesse de vente ou d'achat doivent, comme l'offre, contenir tous les éléments essentiels et substantiels du contrat à conclure.

L'objet de la vente et le prix doivent être déterminés ou déterminables ; ainsi serait nulle une option d'achat indiquant que le prix de vente sera déterminé par un expert dont on n'indique ni l'identité ni la procédure de désignation.

Sauf si elle est conclue *intuitu personae* dans le chef du bénéficiaire, la promesse de contrat est en principe cessible par celui-ci.

La cession de ses droits par le bénéficiaire s'analyse en une cession de créance (**art 1689 et s.**).

B- Effets de la promesse

Nous ferons une distinction suivant les effets de la promesse jusqu'au jour de l'exercice de l'option et suivant ceux qu'elle produit à compter de cet exercice.

Avant la levée de l'option.

Avant la levée de l'option, le bénéficiaire de promesse n'a aucun droit réel sur le bien. Il bénéficie seulement d'un droit d'option qui est un droit potestatif. Ce droit lui confère la faculté discrétionnaire de modifier, par un acte de volonté unilatérale, une situation juridique préexistante en formant le contrat de vente et devenant propriétaire du bien. En ce qui le concerne, le promettant est tenu de ne pas offrir le bien à la vente à un tiers.

Il a d'ores et déjà exprimé son consentement à la vente et est donc en principe tenu par une force obligatoire de l'acte jusqu'à l'éventuelle caducité de la promesse.

Si le bénéficiaire renonce à lever l'option

En renonçant expressément à lever l'option ou en laissant s'écouler le délai convenu pour le faire, le bénéficiaire renonce à acquérir le bien qui lui avait été promis.

La vente ne se forme donc pas. La promesse devient caduque et le bénéficiaire doit, le cas échéant, payer l'indemnité d'immobilisation stipulée.

Si celle-ci a déjà été versée au titre d'un quelconque « dépôt de garantie » vendeur est en droit de la conserver. Cette indemnité d'immobilisation trouve sa cause dans l'immobilisation du bien à laquelle le promettant s'est obligé pendant la durée de la promesse.

Elle constitue, suivant la formule jurisprudentielle, « **le prix de l'exclusivité consentie au bénéficiaire de la promesse** ».

Il faut la distinguer du dédit et de la clause pénale. Le dédit permet de se délier d'un engagement (or, le bénéficiaire n'est point lié). La clause pénale sanctionne une inexécution contractuelle.

Le bénéficiaire de la promesse ne s'étant pas engagé à acquérir, le refus de lever l'option ne saurait constituer une violation de ses obligations.

Si le bénéficiaire lève l'option.

Si l'option est levée pendant la durée d'efficacité de la promesse, la vente est conclue, sans rétroactivité à la date de la levée de l'option et l'acquéreur devient immédiatement propriétaire du bien.

C'est donc à ce moment précis qu'il convient d'apprécier la capacité d'acquérir de l'acheteur et, le cas échéant, la valeur de l'immeuble en vue de la rescision de la vente pour lésion. Si une indemnité d'immobilisation avait été versée, elle s'impute sur le prix de vente à la manière d'un acompte.

Cas particulier : option d'achat et vente du bien à un tiers pendant le délai d'option. Le bénéficiaire d'une option d'achat qui, ayant levé l'option, se voit opposer que le bien a été vendu à un tiers à l'égard duquel le droit de propriété est opposable, (en vertu des **articles 1141 ou 2279** s'il s'agit d'un meuble ou de la transcription s'il s'agit d'un immeuble) ne pourra en principe que demander la condamnation du vendeur à des dommages et intérêts.

Par contre, si le tiers acquéreur est de mauvaise foi (s'il acquiert le bien en connaissant l'option d'achat), il commet une faute quasi-délictuelle en se rendant tiers complice de la violation des obligations contractuelles du promettant.

Le bénéficiaire de l'option peut dès lors demander que la vente intervenue en fraude de ses droits lui soit déclarée inopposable (action paulienne) de sorte que le bien soit censé ne pas être sorti du patrimoine du promettant et qu'il puisse ainsi faire condamner ce dernier à exécuter le contrat de vente en nature.

C - Modalités

1- Durée de l'option

L'indication de la durée n'est certes pas un élément essentiel à la validité de la promesse. Cependant, les parties ont intérêt à y songer.

Durée déterminée. Lorsque la convention limite la promesse dans le temps, le

promettant, n'est tenu que durant cette période. À supposer que l'option soit levée après la survenance du terme, elle sera sans effet, la promesse étant alors devenue caduque. La vente ne sera pas formée.

Durée indéterminée. Si la convention n'a pas limité la promesse dans le temps, elle est réputée conclue pour une durée indéterminée. En pareil occurrence, certains considèrent que l'option est consentie pour un terme de 30 ans (**par application de l'art 2262 C. civ.**), sauf si les circonstances de l'espèce montrent que les parties ont convenu tacitement une durée inférieure.

En réalité, la doctrine et la jurisprudence admettent que le bénéficiaire est déchu de son droit si le promettant met le bénéficiaire en demeure de prendre position dans un délai raisonnable et qu'il ne le fait pas.

2- Prix de l'option

Rien n'empêche que l'option soit consentie à titre onéreux : le promettant est rémunéré pour l'indisponibilité de son bien pendant la durée de l'option. En effet, généralement, est stipulée dans ces promesses une indemnité d'immobilisation à la charge du bénéficiaire.

Le bénéficiaire s'engage à payer une indemnité qui comprend l'immobilisation du bien dans le patrimoine du vendeur tant que le bénéficiaire n'a pas décidé d'acheter.

En pratique, le bénéficiaire s'engage à verser cette indemnité soit s'il n'achète pas, soit dès le départ, c'est-à-dire dans la promesse. Si le bénéficiaire achète le bien, l'indemnité sera déduite du prix total. En revanche, s'il n'achète pas le bien, le vendeur gardera cette indemnité. Ainsi, la promesse perd en quelque sorte son caractère unilatéral et devient synallagmatique dans la mesure où les deux parties au contrat ont des obligations.

La promesse reste cependant unilatérale si l'indemnité d'immobilisation est élevée ; la jurisprudence a tendance à requalifier la promesse en promesse synallagmatique dans la mesure où le bénéficiaire perd alors en fait, sinon en droit, toute liberté d'acheter.

La promesse se transforme ainsi en contrat synallagmatique (en raison de l'obligation de rémunération dans le chef du bénéficiaire), le promettant pouvant alors poursuivre la résolution de la promesse pour inexécution fautive (**art. 1184 C. civ.**).

§ 2 : La promesse synallagmatique de vente

La promesse synallagmatique ne confère ni à l'acheteur ni au vendeur une option : leur consentement à la vente est donné définitivement, sauf si une faculté de dédit avait été convenue.

Aux termes de **l'article 1589 C. civ.**, « *la promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a*

consentement réciproque des deux parties sur la chose et le prix ». Dès l'instant que ce principe est affirmé, il ne devrait y avoir aucune difficulté. La promesse synallagmatique constitue la vente elle-même et toutes les règles de la vente s'y appliquent, tant en ce qui concerne la formation du contrat que ses effets.

Il y a toutefois, une jurisprudence contestable sur les clauses subordonnant la formation de la vente à un autre élément accessoire tel que la signature de l'acte authentique.

Si l'une des parties refuse de signer cet acte authentique, il n'y aura pas de vente et elle devra payer des dommages-intérêts.

La jurisprudence y voit des stipulations transformant la promesse synallagmatique en une vente sous condition suspensive. Cette position n'échappe pas à la contestation.

SOUS-SECTION 2 : Les droits de priorité : étude du pacte de préférence

Le pacte de préférence est un avant-contrat pouvant avoir toute espèce de contrat pour objet : il est surtout pratiqué lorsqu'il est relatif à une vente, essentiellement une vente d'immeuble ou une cession de fonds de commerce ou d'œuvres de l'esprit ou de titres financiers.

§ 1- Notion

Le pacte de préférence est la convention par laquelle le propriétaire d'un bien s'engage, pour le cas où il vendrait ce bien, à donner sa préférence au bénéficiaire du pacte.

Le débiteur du pacte ne s'engage donc pas à vendre, mais seulement à préférer son cocontractant s'il décide de vendre. Le bénéficiaire de l'option est ainsi préféré à tout autre acquéreur. Le professeur Pascal PUIG ne croit pas si bien dire lorsqu'il appréhende le pacte de préférence comme **« l'obligation de préférer ».**

Ce pacte peut être conclu soit de façon autonome (isolé), soit à titre d'accessoire d'un contrat principal.

Ainsi, dans le cadre d'un bail, le pacte de préférence consenti au locataire, dans un contrat de vente, le pacte de préférence consenti à l'acheteur pour la partie restante d'un bien dont le vendeur n'a vendu qu'une partie, dans un contrat de vente, le pacte de préférence consenti au bénéficiaire du vendeur pour le cas où l'acheteur se déciderait à revendre (à ne pas confondre avec la vente à réméré : vente qui comporte une faculté de rachat au bénéfice du vendeur).

Conclu de façon autonome ou accessoire, le pacte de préférence doit être distingué de la promesse unilatérale de vente.

Dans cette dernière le promettant, s'engage à vendre, ce qui n'est pas le cas dans le

pacte de préférence.

On voit bien que la différence essentielle tient à ceci que le débiteur d'un pacte de préférence ne prend pas l'engagement de vendre, mais seulement de préférer au cas où il vendrait.

Contrairement au promettant dans la promesse, le débiteur reste donc libre de vendre ou de ne pas vendre. La confusion parfois de l'usage du terme « promettant » pour désigner le débiteur de préférence. Sans être fausse, car il y a bien une promesse, non de vendre, mais de préférer, cette terminologie est de nature à induire en erreur.

§ 2 - Analyse juridique

Classiquement, le pacte de préférence est une option d'achat sous condition suspensive, simplement potestative (ne dépend pas de la seule volonté du débiteur) de la vente du bien concerné.

L'objet du pacte de référence doit être déterminé avec suffisamment de précision. Bien que ce ne soit pas obligatoire, il est préférable de fixer la durée du pacte de référence et le prix au-delà duquel le pacte ne jouera plus.

Le pacte est en principe cessible et transmissible sauf stipulation contraire de l'acte. Quand le vendeur met la chose en vente, il doit lui indiquer les conditions de la vente et une offre correspondant à ces conditions.

Si le bénéficiaire du pacte décline l'offre, le vendeur reprend une totale liberté et peut choisir le cocontractant qu'il désire.

Si le bénéficiaire accepte l'offre, le contrat est formé.

Si le vendeur vend à un tiers sans faire d'offre au bénéficiaire, la sanction de cette méconnaissance de son engagement varie selon la bonne ou la mauvaise foi du tiers acquéreur :

— le tiers qui est de bonne foi, c'est-à-dire ignorait le pacte, le bénéficiaire ne se contentera que de dommages et intérêts, car la vente au tiers sera maintenue. La vente conclue en violation du pacte de préférence est donc valable et seule la responsabilité civile contractuelle du débiteur peut être engagée à l'égard du bénéficiaire.

— Si le tiers avait connaissance du pacte, la vente peut être annulée sur le fondement de la règle selon laquelle la fraude fait exception à tout. En effet, la Chambre mixte de la Cour de cassation française, dans un arrêt en date du 26 mai 2006, précisait que **« le bénéficiaire d'un pacte de préférence est en droit d'exiger l'annulation du contrat passé avec un tiers en méconnaissance de ses droits et d'obtenir sa substitution à l'acquéreur, à la condition que ce tiers ait eu connaissance, lorsqu'il a contracté, de**

L'existence du pacte de préférence et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir ».

Si la mauvaise foi du tiers acquéreur est démontrée, le bénéficiaire du pacte peut obtenir, non seulement des dommages-intérêts de la part du tiers qui s'est rendu complice de la transgression du pacte, mais également l'annulation de la vente conclue en fraude de son droit de préférence et/ou sa substitution au tiers acquéreur dans la vente conclue avec le débiteur de la préférence.

SECTION III : Place du formalisme

Depuis longtemps, la vente est consensuelle (article 1983 C. civ). En effet, en règle générale, elle résulte donc du seul échange des consentements quelle qu'en soit l'expression. Mais tel ne semble plus être totalement le cas aujourd'hui.

Tantôt, le formalisme de la vente résulte de la pratique. Par exemple en matière, commerciale, la conclusion d'une vente importante de marchandise est presque toujours subordonnée à la signature d'un acte écrit ; de même en matière civile, la vente d'immeuble est presque toujours, en fait, une vente établie par acte authentique, le plus souvent notarié.

Tantôt, il est le fait du législateur. La loi impose parfois la rédaction d'un acte écrit, soit sous signature privée, soit même authentique.

Les règles sont très simples. Les contrats de vente sont des contrats consensuels qui ne sont pas soumis à des formes particulières. La preuve du contrat est régie par le droit commun : il faut en Côte d'Ivoire un écrit lorsque la valeur de la chose excède 5 000 francs. Ces règles s'appliquent aussi bien aux ventes immobilières contrairement à une idée admise communément que la vente immobilière soit soumise à l'exigence d'un écrit et un acte notarié.

Quelques textes exigent que la vente soit passée par écrit à peine de nullité du contrat. En dehors de ces hypothèses, les contrats de vente sont consensuels.

CHAPITRE II : CONDITIONS DE VALIDITÉ DE LA VENTE

Le transfert de propriété résultant d'une vente porte sur un droit et non directement sur une chose. Ce que l'on vend n'est pas un objet, mais un droit que l'on possède sur cet objet.

Si l'on vend l'entière propriété, on transférera l'usus, le fructus et l'abusus. S'il ne s'agit juste que de la nue-propriété, on ne transférera que l'abusus, mais dans tous les cas, on vend un droit réel.

La cession de créance n'est pas une vente, car l'on ne cède qu'un droit contre une personne et non pas un droit sur une chose.

Les conditions de validité de la vente sont essentiellement au nombre de deux : la chose (section I) et le prix (section II).

SECTION I : La chose

Si l'existence d'une chose vendue est évidemment essentielle pour la qualification de vente, les conditions de la vente relatives à la chose sont de nature très diverses. Le vendeur ne vend pas la chose, mais son droit sur cette chose (§ 2), encore, faut-il que la chose soit vendable et déterminée ou déterminable (§ 1).

§ 1- La chose doit être vendable et déterminée ou déterminable.

L'article 1128 C. civ. « ***il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui peuvent faire l'objet d'une convention*** ». Et l'article 1598 C. civ. qui est le rappel de l'article 1128 précité, en matière de vente, précise que ; « ***tout ce qui est dans le commerce peut être vendu lorsque des lois particulières n'en ont pas prohibé l'aliénation*** ».

De ces dispositions, il apparaît que la chose objet de la convention doit être aliénable, vendable. Mais, il ne suffit pas que la chose soit vendable, elle doit être aussi déterminée, à tout le moins déterminable.

A- La chose doit être vendable

Dans un système reposant sur le libéralisme économique, le principe est que normalement toute chose peut être vendue. La liberté de circulation est le principe. Ainsi, tout est, en principe, susceptible d'être vendu. La possibilité de vendre est la règle. Certaines choses, par exception, ne peuvent être vendues. Toutes choses ne sont pas susceptibles d'être vendues du seul fait qu'elles ont un prix.

Seules les choses qui sont dans le commerce peuvent faire l'objet d'une vente. La liste des choses qui ne sont pas dans le commerce n'est pas aisée à dresser :

- la personne humaine et son corps sont hors commerce ;
- les droits fondamentaux de la personne ;
- les droits alimentaires ;
- certaines choses estimées dangereuses ou nocives comme les stupéfiants ;
- les marchandises contrefaites ;
- les clientèles des professions libérales : La clientèle commerciale, étant un des éléments essentiels du fonds de commerce, est parfaitement cessible. Les difficultés intéressent les clientèles civiles.

Le principe a été longtemps que la clientèle civile était incessible, dans la mesure où elle était dépendante des qualités personnelles du professionnel : le rôle de l'intuitu personae était décisif, alors que celui des éléments matériels (par exemple : l'emplacement du cabinet) était moindre.

Ce principe était atténué par un tempérament : étaient monnayables les éléments matériels auxquels s'attache la clientèle et surtout l'engagement que prend le professionnel de présenter son successeur à la clientèle et de ne pas se réinstaller pendant un certain temps dans un lieu donné ; le détournement de clientèle engageait la responsabilité du « cédant ».

La Cour de cassation française a fini par admettre le caractère cessible, « à la condition que soit sauvegardée la liberté de choix du client ». Cet arrêt est relatif à la clientèle médicale, mais peut être généralisé à l'ensemble des clientèles civiles. Il nous délivre deux enseignements : la cession d'une clientèle civile n'est plus illicite dorénavant, dès lors toutefois qu'est sauvegardée la liberté de choix des clients.

– L'existence de la chose.

Il est impossible de concevoir une vente ayant pour objet une chose qui n'existe pas. C'est ce qui explique que lorsque la chose à vendre disparaît, le contrat ne peut se former valablement dans la mesure où l'obligation du vendeur n'a pas d'objet et celle de l'acheteur est dépourvue de cause.

L'article 1601 C. civ. en rend bien compte, en prenant néanmoins le soin de faire la distinction suivant qu'il y a perte totale ou partielle « au moment de la vente », autrement dit lors de l'échange des consentements. En effet, dans l'hypothèse où la chose vient à disparaître une fois la vente formée, le problème posé relève alors de la théorie des risques.

Dans le cas d'une perte totale antérieure ou concomitante à la vente, le contrat sera nul de nullité absolue.

Par contre, dans l'hypothèse d'une perte partielle, l'article 1601, al. 2 ouvre une option à l'acheteur. Celui-ci peut, à son choix, soit « abandonner la vente », ce qui équivaut à la nullité en cas de perte totale, soit **« demander la partie conservée, en faisant déterminer le prix par la ventilation »**.

En principe, l'acheteur dispose de ce choix même si la perte partielle est minime. Mais la jurisprudence paraît cependant imposer la « réfaction » du contrat (la diminution proportionnelle du prix) lorsque la perte partielle est de peu d'importance.

En outre, aux termes de l'article 1130, al. 1 les choses futures sont susceptibles d'être l'objet d'une obligation. La vente d'une chose future est donc valable et est fréquemment pratiquée même si elle n'est pas existante. Dans ce cas, il convient de protéger l'acheteur qui verse des arrhes au moment du contrat de vente et le solde à la livraison.

Si la chose n'est plus achevée, la vente sera caduque. La vente d'une chose future n'est parfaite qu'au moment où cette chose a été effectivement en mesure d'être livrée et où elle a été reçue par l'acheteur.

Par ailleurs, l'objet de la vente peut ne pas être la chose future, mais la chance ; ce que les Romains appelaient une emptio spei.

L'acheteur devra payer en toute circonstance le prix convenu lors du contrat. L'exemple classique qui lui aussi vient de la ville éternelle, est la vente d'un coup de filet : même si le pêcheur ne prend pas de poisson, le contrat est valable, et l'acheteur doit payer le prix convenu. On peut en dire autant de la vente d'une récolte sur pied.

À titre d'exemple, on peut énoncer la vente de maïs sur pied, où il est précisé que la vente est forfaitaire, quel que soit le résultat de la récolte. Il a été jugé, à ce propos, que le prix est dû même si la récolte est nulle.

B- La chose doit être identifiée (déterminée ou déterminable)

La chose doit être déterminée ou déterminable pour que le contrat de vente soit valable. Cela résulte de l'article 1583 C. civ. et surtout de la théorie générale des obligations (article 1129, al. 1). En effet, selon l'art 1129 C. civ., « Il faut que l'obligation ait pour objet une chose déterminée quant à son espèce. La quotité de la chose peut être incertaine, pourvu qu'elle puisse être déterminée ».

1- La détermination de la chose

La chose doit être déterminée. Si la chose n'est pas déterminée (description imprécise) ou n'est pas déterminable avec suffisamment de fermeté, le contrat est nul. La chose doit donc être décrite. Cette règle s'applique particulièrement aux corps certains dont les composantes et les caractéristiques doivent être énoncées.

La règle l'applique différemment aux choses de genre (qui se caractérisent par leur fongibilité). La détermination se fait en référence à l'espèce et à la quantité.

2- Individualisation de la chose

La chose doit aussi être individualisée. Une telle individualisation ne pose pas de problème pour un corps certain. Par définition un corps certain est une chose individualisée et non substituable. C'est à propos des choses de genre que l'individualisation est nécessaire. Pour les choses de genre, la chose est seulement déterminable lors de la conclusion du contrat.

Par exemple : le vendeur dispose de 10 tonnes de blé ; la vente porte sur une tonne. Il va falloir individualiser cette tonne vendue au sein des 10 tonnes disponibles.

Il faut également distinguer deux types de vente :

- la vente au poids, au compte ou à la mesure (art. 1585 du C. civ.). Dans ce cas, l'individualisation est une condition d'exécution du contrat. Le transfert de propriété et des risques se fera au moment du pesage, du comptage ou du mesurage. L'article 1585 C. civ. retarde donc le transfert de propriété et des risques jusqu'au déroulement de ces opérations d'individualisation ;

- la vente en bloc (art. 1586 C. civ.). Dans ce cas, la vente est parfaite quoique les marchandises n'aient pas encore été pesées, comptées ou mesurées. Ici, le pesage, le comptage ou le mesurage servent à calculer le prix définitif. La vente en bloc porte sur un lot de marchandises présenté en un bloc individualisé qui donne à la chose la qualification juridique de corps certain.

Ainsi en va-t-il, par exemple, de la vente de tout le blé se trouvant dans tel silo déterminé. Dans une telle vente, le transfert de propriété et des risques s'opère dès l'échange des consentements, même si le prix de vente n'est pas encore calculé. C'est en effet ce qui permet de marquer la distinction entre la vente en bloc et la vente au poids, au compte ou à la mesure qui est une vente de chose de genre.

§ 2 - Le droit sur la chose

On peut vendre soit la pleine propriété, soit la nue propriété, le vendeur conservant alors l'usufruit sa vie durant, soit seulement l'usufruit quoique cela soit extrêmement rare. Si la chose existe, il se peut que le droit du vendeur soit incertain ou inexistant.

A- L'incertitude du droit

Dans l'hypothèse de la vente d'une chose indivise, le droit du vendeur peut être incertain dans la mesure où il est concurrencé par les droits de ses co-indivisaires. Ce n'est cependant pas à dire que l'indivisaire est privé de son titre ; il peut céder sa part dans l'indivision. L'acheteur prendra alors sa place dans l'indivision.

Cela dit, il existe un droit de préemption au profit des co-indivisaires : ils peuvent acheter la part à la place de l'acheteur (s'y substituer en proposant le même prix).

Le droit sera plus incertain lorsqu'il est litigieux (art. 1699 et 1700 C. civ.), autrement dit s'il y a un procès sur son existence. En cas de contestation du droit de propriété, la vente est aléatoire.

L'acquéreur devient partie au procès et son adversaire peut exercer le retrait litigieux, c'est-à-dire qu'il peut devenir lui-même acquéreur en offrant à l'acquéreur le prix. Si la vente a lieu sans leur accord : la vente d'un bien indivis revêt simplement le caractère de vente sous condition : son sort est subordonné au partage.

Si le partage met le bien vendu dans le lot du vendeur, la vente produit son effet.

La vente sera nulle à l'égard du co-indivisaire attributaire du lot. Il convient de rappeler que l'indivision naît en général d'un événement familial. Les héritiers sont des co-indivisaires et auront donc droit à une quote-part. Il y a indivision sur les immeubles/meubles, créances, comptes bancaires et sur le passif.

En principe, il y a partage en nature.

En cas de vente sous condition, la vente, elle-même, est soumise à la même condition que le droit du vendeur.

B - L'inexistence du droit

Sous cet intitulé, deux préoccupations fondamentales doivent être examinées.

— *Peut-on vendre la chose d'autrui ?*

En théorie, on ne peut le concevoir (art. 1599 c, civ.). Le principe de la nullité de la vente d'autrui est édicté.

Mais, dans certaines hypothèses, elle va produire son effet : la vente sera régularisée si le vendeur achète ultérieurement le bien au propriétaire et écarte tout risque d'éviction. D'autre part, l'action en nullité de cette vente est réservée à l'acheteur. Le véritable propriétaire n'en a pas besoin, car il dispose de la revendication.

De plus, l'acheteur ne l'exercera pas s'il est protégé l'article 2279 C. civ. Même en matière immobilière, l'acheteur de bonne foi est aussi à l'abri de la revendication, car il est protégé par la théorie de l'apparence. Il n'y a pas d'intérêt à exercer cette action.

— *Peut-on vendre une chose indivise ?*

Le principe est celui de l'impossibilité d'une telle vente, car la chose de l'indivision appartient à tous les co-indivisaires. La vente ne peut avoir lieu sans l'accord des autres indivisaires. La vente d'un bien indivis revêt le caractère d'une vente sous condition.

Son sort est subordonné au partage ; si celui-ci met le bien vendu dans le lot du vendeur, alors la vente est valide. La vente sera nulle à l'égard du co-indivisaire attributaire du lot. La validité de la vente est subordonnée aux résultats du partage.

SECTION 2 : Le prix

Pas de prix, pas de vente. C'est la deuxième prestation caractéristique du contrat de vente et constitue l'obligation de l'acheteur. Il n'y a pas de vente si le prix n'existe pas ou s'il n'est pas fixé en argent.

Le prix est une somme d'argent que l'acquéreur doit payer au vendeur en contrepartie de l'aliénation de la chose transmise.

Plus profondément, le prix permet de qualifier le contrat : une convention dans laquelle la contrepartie à l'aliénation de la chose serait autre qu'une somme d'argent ne pourrait être une vente, mais serait un autre contrat tel qu'un échange, un apport en société, un louage d'ouvrage ou un contrat innommé.

La vente se distingue ainsi de l'échange dans lequel le prix est payé par un bien.

§ 1 : Caractères du prix

1- Le caractère monétaire du prix

La vente se présente comme une forme sophistiquée du troc. Son caractère sophistiqué ou élaboré procède ce que la contrepartie de la délivrance d'une chose et du transfert de propriété consiste en la remise d'un bien à caractère abstrait et symbolique. En effet, le prix présente toujours un caractère monétaire et exprime une somme d'argent.

En cela, la vente marque sa distance d'avec d'autres contrats qui opèrent transfert de propriété et présentant un caractère onéreux.

Dans ces derniers, la contrepartie consiste en la remise d'une chose en nature ou en l'accomplissement d'un service.

Il en est ainsi de l'échange, défini par l'article 1702 C. civ. comme « un contrat par lequel les parties donnent respectivement une chose pour une autre ».

Les différences s'estompent néanmoins lorsque la valeur des biens échangés n'est pas équivalente. En pareille occurrence, en effet, l'échange se réalise avec une soulte versée en complément de la chose de moindre valeur.

Dans le cas où cette soulte est trop importante, à telle enseigne qu'elle devient l'objet principal de l'obligation d'une partie, le juge peut procéder à la requalification du contrat en contrat de vente.

Surtout, il importe de bien séparer l'échange d'une double vente. Lorsque deux personnes se vendent mutuellement une chose moyennant pour chacune le paiement d'un prix en argent, il y a en réalité deux contrats distincts de vente, et non un échange, même si le paiement des deux prix peut s'exécuter par compensation.

En outre, le contrat de vente s'éloigne de l'apport en société par lequel un associé transfère la propriété d'un bien à la société, mais avec la contrepartie exprimée en parts sociales.

Il n'en reste pas moins que l'apport en nature suit pour partie le régime juridique de la vente. En particulier, rapporteur est tenu d'une obligation de délivrance l'exécution équivaut à la libération de l'apport. Il doit également garantir la société contre les vices cachés et contre l'éviction, à l'instar du vendeur.

2- Le caractère réel et sérieux du prix

Le prix doit tout d'abord être réel : il s'oppose au prix fictif ou au prix simulé.

Il faut comprendre que la simulation est en principe autorisée en droit : il y a un acte apparent et une contre-lettre qui est le véritable contrat, mais qui est caché. Mais la simulation est prohibée lorsqu'elle emporte une fraude. Il en va ainsi lorsque les parties conviennent d'un prix apparent relativement bas et conviennent dans le même temps d'une contre-lettre portant sur le vrai prix (celui qui sera effectivement versé et qui est plus élevé).

Cette pratique est faite pour frauder le fisc. Les droits d'enregistrement en matière de vente sont proportionnels au montant du prix.

Ainsi plus le prix est bas, plus les impôts le sont aussi.

Le prix doit ensuite être sérieux. Cela veut dire a contrario que le prix ne doit pas être dérisoire ou vil.

Le prix dérisoire est un prix tellement bas qu'il devient presque inexistant. Le contrat encourt alors une nullité absolue pour absence de prix. Il ne faut pas confondre le prix vil et le prix lésionnaire. Le prix lésionnaire est un prix désavantageux, qui n'entretient pas un rapport avec la valeur réelle du bien. La lésion, en principe, n'est pas cause de nullité des contrats sauf exceptions.

Le prix dérisoire est beaucoup plus bas que le prix lésionnaire : c'est un prix excessivement bas. Il existe cependant des cas où les ventes à prix dérisoire sont exceptionnellement admises.

C'est le cas de certaines ventes à prix symboliques. Il s'agit en particulier de cessions d'entreprises en difficulté. Il est admis que la vente de telles entreprises (en réalité des droits sociaux) pour 1 F CFA symbolique est valable.

Il faut cependant qu'en dehors du prix (qui est dérisoire), le contrat soit dû par une contrepartie réelle (par exemple : engagement de payer les dettes de l'entreprise)

§ 2 : La détermination du prix

Il en va du prix comme de la chose : il doit être déterminé ou déterminable.

Autrement dit, les éléments essentiels d'une vente (la chose et le prix doivent être suffisamment précis pour permettre aux volontés de se lier et de donner naissance à un

accord de volontés.

L'article 1591 du C civ, énonce que « le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties ». Le droit positif est assez strict en matière de prix, car ce dernier est considéré comme un élément essentiel de la vente. L'absence de prix est donc sanctionnée par une nullité absolue.

Dans la grande majorité des cas, le prix est déterminé. Dans les ventes mobilières, c'est le plus souvent un professionnel qui fixe le prix ; alors la concurrence qui permet aux acheteurs potentiels de faire leur choix : le prix n'est alors pas négocié. Dans les ventes immobilières, il y a une proposition de prix faite par le vendeur qui ensuite est généralement négociée avec le candidat acquéreur.

À défaut d'être déterminé, le prix doit être déterminable.

Il existe plusieurs procédés de déterminabilité du prix. Le code civil en prévoit à l'article 1592 : le prix peut être laissé à « l'arbitrage » d'un tiers.

Il est donc possible d'insérer dans le contrat de vente une clause de prix à dire d'expert. Ainsi, si les parties n'arrivent pas à se mettre d'accord sur le prix, elles peuvent renvoyer la fixation du prix à un expert.

À ce propos, l'article 1592 du C. civ prévoit que « le prix peut cependant être laissé à l'arbitrage d'un tiers ; si le tiers ne veut ou ne peut faire l'estimation, il n'y a point vente ».

Cette pratique est fréquente en matière de cession de droits sociaux. L'expert intervient alors comme mandataire commun des parties. Il ne s'agit pas d'un véritable arbitrage. Le prix tel que fixé par l'expert s'impose aux parties (sauf en cas d'erreur grossière et de défaut d'indépendance du tiers par rapport aux parties).

Il existe aussi différentes clauses, imaginées par la pratique, qui permettent une déterminabilité du prix. Ces clauses sont désormais considérées comme valables. Il s'agit en premier lieu de la clause de prix catalogue : le prix sera le prix en vigueur au jour de la livraison (tel que fixé par le fabricant ou le constructeur). Cette clause est fréquente dans les contrats de concession automobile.

En second lieu, est normalement valable la clause qui fait référence au prix tel que fixée par un cours ou une cotation sur un marché comme l'argus pour les véhicules par exemple (longtemps nulle aux yeux de la jurisprudence, une telle clause doit être considérée comme valable si les facteurs de référence sont précis et objectifs).

Enfin, est également valable la clause d'offre concurrente laquelle oblige le vendeur à baisser son prix si un concurrent pratique un prix plus bas que celui initialement proposé.

Si les parties ne se sont pas mis d'accord sur un prix au moment de la signature du contrat, ce dernier est nul, même si les parties se mettent d'accord postérieurement sur le montant.

La raison est, qu'au moment de la signature du contrat, il manquait un élément essentiel, la détermination d'un prix.

Dès l'instant où les parties n'ont pas prévu un prix dans leur contrat, le juge ne peut pas se substituer à elles et fixer judiciairement le prix de la vente. Dans ce cas, le contrat est nul.

Si la détermination dépend d'une seule des parties, l'accord de volonté fait défaut et le contrat est nul soit pour indétermination du prix (art. 1591 C. civ.) soit pour l'existence d'une condition potestative (art. 1174 C. civ.). Il faut en effet que la déterminabilité se fasse sur la base d'éléments objectifs, échappant ainsi à la volonté d'une seule des parties.

CHAPITRE III : EFFETS DE LA VENTE

La vente est un contrat synallagmatique dont l'effet principal est le transfert de propriété et des risques (section I). Elle impose des obligations au vendeur, qui sont les plus caractéristiques (section II), en contrepartie, d'autres à l'acheteur (section III).

SECTION I : Le transfert de la propriété et des risques

Le transfert de la propriété (sous-section I) et des risques (sous-section II) est, en principe lié à la formation de la vente. La volonté des parties peut les dissocier.

SOUS-SECTION I : Le transfert de la propriété et des risques

Avant la rédaction du Code civil (1804), la vente n'avait pas pour effet d'opérer un transfert de propriété ; le transfert était une obligation à la charge du vendeur qui se réalisait au moment de la remise matérielle du bien. Les rédacteurs du Code civil ont estimé plus simple de lier le transfert de propriété au contrat, en conséquence de quoi depuis 1804 le transfert de propriété est un effet légal qui se déduit de l'art. 1583 C. civ.

Depuis 1804, le transfert de propriété s'opère dès l'échange des consentements. On parle du transfert de propriété « solo consensu ».

On observe que si l'acheteur est, dès l'échange des consentements, investi d'un droit réel, ce transfert de propriété n'est réellement efficace qu'entre les parties. En effet, à l'égard des tiers, le transfert n'est opposable que sous réserve d'un système de publicité. Tant que la publicité n'est pas réalisée, l'efficacité du transfert de propriété est assez illusoire. Par exemple :

— les créanciers du vendeur ont le droit de saisir le bien tant que la publication n'a pas eu lieu ;

— Si le propriétaire initial consent une deuxième vente sur ce même bien à un tiers en pure mauvaise foi, ce tiers sera préféré au premier acquéreur s'il publie le premier à la conservation des hypothèques (pour les biens immeubles) ;

— En matière de vente de meubles, l'opposabilité aux tiers présente moins de difficultés car le législateur considère que le fait pour une personne de posséder un bien fait présumer de sa qualité de propriétaire.

Le droit français associe à ce transfert de propriété la notion de transfert des risques qui règle la question de savoir qui supporte les risques de la perte d'un bien par cas fortuit.

L'art. 1138 C. civ., énonce que les risques de la chose pèsent sur l'acheteur dès qu'il est devenu propriétaire donc dès l'échange des consentements. De ce fait, la règle est que l'on applique le « res perit domino », c'est-à-dire que le propriétaire va supporter les risques d'une perte qui interviendrait entre l'échange des consentements et la livraison.

Tant que le transfert de propriété et des risques n'ont pas eu lieu, les risques demeurent à la charge du vendeur par application du « res perit debitori ».

Ce problème se pose fréquemment lorsqu'une marchandise doit subir un transport. En pratique, il y a certaines dérogations : des exceptions légales et des exceptions conventionnelles.

§ 1 : Les exceptions légales

A- Retard du transfert de propriété et des risques

Il y a des cas où on constate un retard du double transfert. Ces cas sont justifiés par la nature du bien vendu. La règle du transfert immédiat suppose que le bien soit clairement individualisé dès le départ.

La règle ne vaut pas que pour les corps certains. En revanche, pour les choses de genre qui ne sont pas individualisées au départ, le transfert de propriété et des risques est retardé jusqu'à l'individualisation du bien.

Généralement, l'individualisation résulte de la livraison du bien et peut se faire encore par d'autres procédés : voir l'art 1585 qui concerne l'hypothèse de ventes de marchandises au poids, au compte ou mesure. Dans ces hypothèses, ce sont des opérations de comptage, mesurage, pesage qui vont individualiser le bien puisque ces opérations nécessitent de séparer le bien du reste du stock.

Un autre procédé peut être celui de la vente en bloc où les marchandises, bien qu'étant

des choses de genre, sont globalement individualisées l'art. 1586 C. civ précise que pour ce type de vente les transferts de propriété et de risques sont immédiats.

Concernant la vente de choses futures, il peut également y avoir retard du transfert de propriété et des risques jusqu'à l'achèvement de la chose.

Le transfert sera réalisé avant la livraison si c'est un corps certain ou au jour de l'individualisation de la chose de genre.

B- Retard du seul transfert des risques

Le Code civil a prévu deux hypothèses :

— Celle de l'art 1138, al. 2 qui se rapporte à l'hypothèse où le vendeur ne satisfait pas à son obligation de délivrer le bien. Dans ce cas, il est prévu qu'à partir du moment où le vendeur est mis en demeure d'effectuer cette livraison, le transfert des risques repasse à sa charge à titre de sanction jusqu'à ce qu'il ait livré le bien.

— Celle de l'art. 1182 qui se rattache à l'hypothèse où une condition suspensive a été énoncée dans le contrat.

En cas de réalisation de la condition, la vente est considérée comme conclue et, dans ce cas, le texte réserve l'effet rétroactif de la vente au seul transfert de propriété. Le transfert des risques ne se produira que dans l'avenir, à compter de la réalisation de la condition.

§ 2 : Les exceptions conventionnelles

Il y a deux types de clauses qui concernent deux types de ventes fréquentes en pratique et qui permettent un retard de transfert de propriété et de risques.

La vente à terme.

C'est une vente d'ores et déjà conclue, mais dans laquelle le transit est reporté à une date ultérieure, à l'arrivée d'un événement extérieur qui joue le rôle de terme suspensif. C'est par exemple l'hypothèse d'une promesse de vente où est insérée une clause qui prévoit que le transfert s'opérera à terme, au jour de la validation par acte notarié.

La vente avec réserve de propriété.

Souvent utilisée en vente commerciale, c'est une vente pure et simple où le vendeur livre immédiatement un bien, mais se réserve par une clause dite de « réserve de propriété ». La propriété du bien tant que l'acheteur n'a pas payé intégralement le prix échelonné en plusieurs échéances.

Bien, souvent, les risques sont transférés directement à l'acheteur alors que le vendeur

conserve la propriété.

SECTION II : Les obligations du vendeur

Il importe de préciser d'emblée que le transfert de propriété n'est pas une obligation incombant au vendeur. Il s'agit en réalité d'un effet légal de la vente, ce qui dispense le vendeur d'exécuter une obligation de transférer la propriété (le transfert est automatique indépendamment de tout acte du vendeur).

Cela dit, quelles sont les obligations du vendeur. La réponse est formulée par l'article 1603.

Suivant cette disposition, «il a deux obligations principales, celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'il vend».

Les rédacteurs du Code civil font peser sur le vendeur deux obligations : l'obligation de délivrance et l'obligation de garanties.

Ces deux obligations légales interviennent chronologiquement à des moments différents dans le temps à savoir que le vendeur commence par délivrer le bien, mais que par la suite, il est garant de ce que l'acheteur ne soit pas troublé dans l'exercice de sa propriété.

À ces obligations légales, il faut préciser que la jurisprudence est venue rajouter une autre obligation : l'obligation d'information et de conseil laquelle est spécifiquement mise à la charge des vendeurs professionnels. Cette obligation a été imaginée à partir de l'article 1134, al. 3 C. civ., qui précise la nécessité d'une bonne foi et à partir de l'article 1135 C. civ. La jurisprudence a ainsi créé une nouvelle obligation d'information-conseil.

Il faut remarquer que cette obligation est plus difficile à situer dans le temps dans la mesure où elle doit se manifester à tout moment du contrat, c'est à dire aussi bien avant qu'après la vente, lorsqu'il s'agit d'expliquer comment fonctionne le bien acheté. En pratique, cette obligation se confond souvent avec la garantie d'éviction ou la garantie des vices cachés.

§ 1 : L'obligation de délivrance

Selon l'article 1604 du C. civ., l'obligation de délivrance est « le transport de la chose en la puissance et possession de l'acheteur ». Il s'agit d'une obligation de résultat. Il faut se garder de confondre cette obligation de délivrance avec le transfert de propriété.

L'obligation de donner assure l'acheteur de la propriété du bien et c'est un effet légal de la vente.

L'obligation de délivrance permettra à l'acheteur d'avoir la possession matérielle et concrète de la chose. Ainsi, l'obligation de délivrance porte sur le transfert non de la

propriété de la chose, mais sur le transfert de la possession.

Le terme de puissance employé par l'article 1604 n'est pas très clair. L'emploi de ce terme renvoie à l'idée que l'acheteur est le nouveau propriétaire et qu'il a donc la puissance sur la chose.

Il convient de retenir la possession dans la mesure où avec la délivrance, l'acheteur a la maîtrise matérielle de la chose (mais plutôt, que de possession, il s'agit plus précisément de détention).

- Délivrance et transfert de propriété.

Le plus souvent le transfert de propriété est concomitant à la délivrance de la chose. Il en est ainsi dans les ventes courantes à la consommation.

Mais il est possible de dissocier dans le temps les deux transferts. Le plus souvent, le transfert de propriété se fait d'abord (car de manière instantanée), et la délivrance de la chose se fait ensuite.

L'inverse est possible. C'est le cas lorsqu'il existe une clause de réserve de propriété. En pareille occurrence, la délivrance se fait d'abord et le transfert de propriété fait ensuite.

- Délivrance et livraison

La délivrance se distingue aussi de la livraison. La délivrance consiste à laisser la chose vendue à la disposition l'acheteur. Dans cette mesure, l'obligation de délivrance est plutôt une obligation de ne pas faire : ne pas empêcher l'acheteur de venir prendre livraison de la chose. La chose est mise à la disposition de l'acheteur. Normalement, il revient à l'acheteur de venir chercher la chose.

La chose quérable (les frais d'enlèvement de la chose sont normalement à la charge de l'acheteur).

En matière de vente immobilière, les rédacteurs du Code civil font preuve d'encore plus de précision.

En effet, ils indiquent, aux termes de l'article 1605 C. civ., que la délivrance s'effectue par la remise des clefs ou des titres de propriété.

En pratique, cependant, les modalités concrètes de la délivrance sont très variées.

À titre d'exemple, pour la vente d'animaux, la délivrance s'effectue par le marquage des animaux ou bien, pour toute chose, lorsque la délivrance implique un transport, on considère que la délivrance est effectuée par la remise de la chose au transporteur. Comme en ce qui concerne le transfert de propriété, les dispositions du Code civil

relatives à la délivrance ne sont pas impératives. Ce faisant, il est possible par, des clauses, d'aménager les conditions de la délivrance.

Il est possible de stipuler que le vendeur aura l'obligation de livrer la chose. La chose, par cette clause, devient portable.

Selon l'article 1615 C. civ., la délivrance parte à la fois sur la chose elle-même, mais également sur les accessoires de la chose.

Ces accessoires sont matériels (ex : un mode d'emploi) ou juridiques (avec la chose sont transmis les actions en justice liées à la chose ou bien le contrat portant sur la chose ; par exemple le bail commercial en cas de cession de fonds de commerce).

- Contrôle de la conformité

En pratique, c'est l'acheteur qui contrôle la conformité de la chose au moment de la délivrance. Mais la plupart des conditions générales de vente contiennent des clauses relatives contrôle de la conformité. Ces clauses obligent à contrôler la conformité de la chose à la réception et prévoient un délai pendant lequel l'acheteur doit dénoncer la non-conformité. Passé ce délai, l'acheteur renonce à toute action en justice : le bien est considéré comme ayant été accepté sans réserve.

De telles clauses n'empêchent cependant pas d'agir sur le fondement des vices cachés. En l'absence de telles clauses et en droit commun de la vente, la réception implique toujours une vérification de la conformité.

C'est en ce moment-là que l'acheteur est apte à vérifier que la chose livrée est bien la chose convenue.

Si l'acheteur réceptionne sans faire de réserves, les défauts de conformité sont couverts. Un arrêt de la 1^{ère} Chambre civile de la Cour de cassation française, en date du 26 juin 2001 pose que « la réception sans réserve de la chose vendue couvre ses défauts apparents de conformité ».

Il faut donc en cas de non-conformité faire des réserves au moment de la réception. Cependant, il convient de souligner que la réception sans réserves est insusceptible de couvrir les défauts cachés (cela est logique puisque, par définition, les défauts cachés ne peuvent être décelés au moment de la réception). En pareille hypothèse, la garantie des vices cachés intervient après l'obligation de délivrance conforme et en prend le relais.

Il existe également une pratique dite du « laissé pour compte » (en matière commerciale) : en cas de non-conformité, l'acheteur refuse la marchandise ou la restitue au vendeur. Cette attitude est un moyen de pression sur le vendeur qui, s'il reconnaît la non-conformité, pourra procéder à l'échange de la marchandise. Si le vendeur ne reconnaît

pas la non-conformité, il lui reviendra à lui et non à l'acheteur d'agir en justice pour obtenir l'exécution forcée ou la résolution.

L'obligation de délivrance oblige à délivrer la chose vendue. Toutefois, il existe de grandes difficultés portant sur les contours de l'obligation de délivrer une chose conforme. Très souvent, le transfert de propriété a lieu d'abord et la délivrance intervient après. Il est possible que la délivrance porte sur une chose autre que celle qui a été offerte à la vente.

Il faut que la délivrance porte sur une chose identique à celle qui a fait l'objet de la convention. Il faut également que la délivrance porte sur une quantité identique.

Les problèmes procèdent d'une différence quant à la qualité de la chose. Il incombe au vendeur de délivrer une chose qui a la même qualité que la chose vendue. Cette qualité s'apprécie normalement par rapport aux caractéristiques spécifiées dans la vente (lorsqu'elles l'ont été).

Par exemple : l'acheteur d'une voiture peut exiger la couleur convenue et non une couleur légèrement différente. Elle peut aussi s'apprécier au regard de normes obligatoires (exemple : normes de sécurité, sanitaires ou d'urbanisme).

Si la chose délivrée n'a pas la même qualité que la chose qui a fait l'objet du contrat, se pose un problème de délivrance conforme.

- Non-conformité et vices cachés

En jurisprudence, il a été question de la distinction entre l'obligation de conformité et la garantie des vices cachés. Cette question ne porte que sur des différences de qualité dans la chose délivrée. A priori, la distinction entre délivrance conforme et vices cachés est simple. La conformité permet de savoir si c'est la même chose qui est délivrée par rapport à la chose objet du contrat.

Si la chose est différente par rapport à ce qui a été convenu, la conformité est mise en jeu.

La garantie des vices cachés porte sur la chose qui a fait l'objet de contrat et permet de garantir l'acheteur contre les vices qui rendent impropre la chose à l'usage auquel l'acheteur la destinait.

Le vice caché est un défaut de la chose (la chose étant par ailleurs conforme à la commande).

De manière schématique, la conformité se rapporte aux cas où c'est une autre chose qui est délivrée et les vices cachés les cas où c'est la même chose, mais affectée d'un vice (la

chose est de moins qualité, mais correspond à ce qui était convenu au contrat).

Cette distinction a en outre des conséquences techniques importantes. La prescription en matière de défaut de conformité est de 30 ans ; la garantie des vices cachés, selon l'article 1648 C. civ., doit être exercée « dans un bref délai suivant la nature des vices rédhibitoires et l'usage du lieu où la vente a été faite ».

En pratique, lorsque le problème s'est posé en jurisprudence, toutes les fois où ce bref délai était expiré, de nombreux plaideurs se sont fondés sur un défaut de conformité pour agir contre le vendeur.

Cela a posé d'autant plus de problèmes que la distinction entre conformité et vices cachés n'est pas si simple qu'on pourrait le penser.

Il y a non-conformité lorsque la chose ne remplit pas les caractéristiques attendues. Dans une vision large de la conformité, il est possible d'intégrer les vices cachés dans la non-conformité. De fait, si la chose ne fonctionne pas ou ne fonctionne pas normalement, elle n'est pas conforme aux caractéristiques attendues de la chose.

Au nom d'une conception large de la conformité, il est possible d'attirer les vices cachés dans le champ de la conformité. Le risque est alors de tenir pour quasi-lettre morte les dispositions du Code civil sur les vices cachés, celles-ci étant absorbées dans la non-conformité.

Jusqu'à 1993, la Cour de cassation française a fait preuve d'hésitation. La première Chambre civile et la Chambre commerciale confondant la non-conformité et les vices cachés, faisant ainsi prévaloir une conception dite moniste des obligations du vendeur, et la troisième Chambre civile les distinguant.

À partir de 1993, il y a eu une unification de la jurisprudence qui a décidé d'opter pour la séparation entre non-conformité et vices cachés (conception dite dualiste).

Il existe aujourd'hui une ligne de départage : la non-conformité ne doit pas être confondue avec les vices cachés. Il en résulte que le demandeur n'a pas de liberté dans le fondement juridique de sa demande : il doit se fonder soit sur la non-conformité soit sur les vices cachés. Il ne peut pas invoquer les deux (sauf si le même défaut affecte à la fois la non-conformité et constitue un vice caché).

En droit positif, dès lors que la chose livrée est identique à la chose vendue (tant par sa nature que par sa qualité), les défauts qui l'affectent ne peuvent relever que des vices cachés et non de l'obligation de délivrance.

Pour savoir s'il y a non-conformité, on s'attachera aux stipulations du contrat pour savoir quelle chose, au terme du contrat devait être livrée. On fait référence à la fois aux

stipulations expresses (en pratique, l'acheteur a tout intérêt à préciser les caractéristiques qu'il attend de la chose dans le bon de commande) et aux stipulations implicites. Par exemple, en cas de vente d'une voiture, il est implicitement stipulé que celle-ci ne doit pas avoir été volée.

Le critère est ici subjectif : on recherche la volonté des parties, exprimée ou non, pour savoir quelles sont les caractéristiques voulues de la chose vendue. L'obligation de délivrance joue même lorsque l'usage de la chose n'est pas affecté (par exemple, un véhicule livré qui a un kilométrage supérieur à celui du véhicule convenu : il y a non-conformité.

La garantie est due même si le véhicule fonctionne parfaitement).

Il y a vice caché lorsque la chose ne correspond pas à usage attendu de la chose vendue : il faut une différence entre l'usage attendu et l'usage réel. Le critère est objectif ; c'est l'usage de la chose qui compte.

Par exemple, le véhicule livré a le même nombre de kilométrage que celui qui a été convenu, mais ne roule pas.

Le problème en pratique est que la distinction entre les stipulations contractuelles et l'usage attendu de la chose est parfois impossible à faire.

- Sanctions de l'obligation de délivrance

Ces sanctions ont lieu en cas d'inexécution partielle (exemple : retard ou bien délivrance non-conforme) ou en cas d'inexécution totale.

C'est en grande partie les sanctions du droit commun qui sont reprises en matière de vente. Dans tous les cas, l'acheteur peut demander des dommages et intérêts s'il a éprouvé un préjudice.

L'article 1611 C, civ, dispose à cet effet : « Dans tous les cas, le vendeur doit être condamné aux dommages et intérêts s'il résulte un préjudice pour l'acquéreur, du défaut de délivrance au terme convenu ».

Il est ensuite possible de demander l'exécution forcée de l'obligation de délivrance.

Il faut que la délivrance soit encore possible (dans ce cas seuls des dommages et intérêts peuvent être alloués). Il est également possible de demander en justice la résolution du contrat de vente (Article 1610 du code civil), sauf existence d'une clause résolutoire de plein droit. L'inexécution de l'obligation de délivrance est une inexécution contractuelle qui peut aboutir à la résolution du contrat.

En cas d'inexécution, totale, le juge peut allouer à l'acheteur des dommages et intérêts.

§ 2 : L'obligation de garanties

La garantie est une obligation qui découle de la loi et qui s'applique à tous les vendeurs.

Elle s'applique même s'il n'y a pas faute du vendeur. Elle est objective. La garantie répond à l'idée que l'acheteur ne doit pas être privé de la chose : le vendeur doit garantir l'acheteur.

L'obligation de garantie est postérieure à la délivrance. L'obligation de garantie apparaît alors comme un prolongement de l'obligation de délivrance. La garantie est double : garantie d'éviction et garantie des vices cachés.

La garantie d'éviction garantit l'acheteur contre les défauts du droit acquis sur la chose, et la garantie des vices cachés garantit contre les défauts de la chose elle-même.

A-La garantir d'éviction

Il s'agit de garantir l'acheteur d'une possession paisible du bien qu'il a acheté.

Or, en pratique, cette possession peut être troublée :

- Ce peut être le vendeur lui-même qui gêne, par certains actes, l'exercice du droit de propriété par l'acheteur ;
- Cela peut être un tiers qui va gêner le droit de propriété de l'acheteur.

1- La garantie du fait personnel

Il y a donc une garantie du fait personnel et une garantie du fait des tiers. Le principe est que le vendeur ne doit rien faire personnellement qui trouble la jouissance de l'acheteur : « qui doit garantie ne peut évincer ».

Cette règle est impérative. C'est une règle d'ordre public et toute clause qui exclurait la garantie d'éviction sera nulle. Une clause étendant la garantie est cependant valable. Mais toute clause restreignant la garantie est nulle.

L'évocation par le vendeur peut se manifester de deux façons :

- Un trouble de droit ;
- Un trouble de fait.

- Trouble de droit

Le vendeur doit tout d'abord garantir à l'acheteur au titre des troubles de droit. Certes, le vendeur peut exercer une action en nullité ou en résolution. Si de telles actions réussissent le contrat est anéanti et la garantie disparaît.

Le vendeur doit en réalité s'interdire d'exercer des droits qui ont pour effet d'évincer l'acheteur. Par exemple : le vendeur vend un bien immobilier deux fois à deux acheteurs différents. C'est la seconde vente qui est publiée en premier (et qui est donc la seule opposable).

La troisième Chambre civile de la Cour de cassation française, dans un arrêt du 29 avril 1981 retenait justement qu'en vendant une seconde fois le même immeuble à un acquéreur qui en est devenu légitime propriétaire en vertu d'un acte authentique régulièrement publié, le vendeur manque à son obligation de garantie à l'égard du premier acheteur et les juges du fond ne peuvent refuser de prononcer la résolution de la vente initiale.

Le vendeur peut se prétendre toujours titulaire d'un droit sur le bien vendu (par exemple : droit de servitude sur le bien. Même si ce droit est légitime, le vendeur ne pourra pas faire jouer ce droit dès lors qu'il n'a pas informé, dans le contrat de vente, l'acquéreur.

- Trouble de fait.

Le vendeur doit aussi la garantie contre les troubles de fait. C'est plus fréquent que les troubles de droit. Ainsi, le vendeur ne doit pas troubler l'acheteur dans la jouissance du bien.

L'exemple type est la cession de fonds de commerce. En vertu d'une jurisprudence constante, le vendeur d'un fonds de commerce a l'obligation de s'abstenir de tout acte de nature à détourner la clientèle du fonds cédé. Par exemple en réinstallant un commerce similaire à proximité du fonds vendu.

Cette obligation perdure même après l'expiration d'une clause de non-concurrence. Autre exemple tiré de la jurisprudence : le vendeur d'un terrain ne peut ensuite construire sur un terrain voisin dont il est resté propriétaire, une construction bouchant la vue du terrain vendu.

2- La garantie du fait d'un tiers

Dans cette hypothèse, le vendeur doit garantir l'éviction qui émane non pas de lui-même, mais d'un tiers à la vente. Il ne peut s'agir en la matière que de l'éviction contre les troubles de droit. La garantie ne porte pas ici contre les troubles de fait (exemple : dégradations commises par un tiers ou vol).

La garantie contre les troubles de droit s'explique facilement : la vente est avant tout le transfert d'un droit (sur une chose). Ce n'est donc pas la chose elle-même qui est

transmise, mais le droit de propriété portant sur cette chose. Il peut y avoir éviction totale. Par exemple, un tiers se prétend propriétaire de la chose.

C'est un cas de vente de la chose d'autrui (qui donne lieu également à la garantie d'éviction).

Outre la revendication du bien par un tiers, ce tiers peut se prévaloir d'une sûreté réelle dont l'exercice va priver l'acheteur du bien en l'évinçant (ex hypothèque : le créancier hypothécaire saisit l'immeuble).

Il peut y avoir aussi éviction partielle : un tiers dispose d'une partie des droits sur le bien vendu (exemple : usufruit ou un droit d'usage). Le bien vendu peut aussi être affecté de charges non déclarées (exemple ; servitude).

Dans ce cas, l'acheteur n'est pas réellement évincé mais il doit supporter une charge venant d'un droit exercé par un tiers.

La garantie d'éviction joue. L'article 1638 C. civ. le prévoit expressément pour les servitudes non apparentes. Cette règle a été généralisée à toutes les charges qui affectent l'utilité du bien vendu. La garantir du fait d'un tiers n'est pas d'ordre public.

Il est possible d'insérer dans le contrat de vente une clause de non garantie du fait des tiers. Cette clause est prévue à l'article 1629 C. civ. Cependant la jurisprudence prive d'effet de telles clauses lorsque le vendeur est de mauvaise foi ou s'il est un professionnel.

Le plus souvent l'acheteur met en jeu la garantie de son vendeur. Mais cette garantie est transmise dans une chaîne de contrat à titre d'accessoire. Ainsi le sous-acquéreur peut agir en garantie contre le vendeur initial.

D'un point de vue procédural, la garantie peut être incidente (exemple : lorsque l'acheteur est assigné par un tiers qui proclame son droit : l'acheteur peut appeler en garantie son vendeur).

La garantie peut être principale : c'est l'acheteur qui prend l'initiative du procès qu'il intente directement contre son vendeur (ex : en cas de menace d'éviction).

Pour bénéficier de la garantie d'éviction, l'acheteur doit être de bonne foi, c'est-à-dire ne doit pas connaître le risque d'éviction. S'il n'est pas de bonne foi, il ne peut demander le bénéfice de la garantie.

Il a dans ces conditions acquis le bien en connaissance de cause (le contrat était aléatoire).

Toutefois, la jurisprudence est relativement indulgente envers l'acheteur. Le vendeur est, en effet, débiteur d'une obligation d'information sur les charges existantes. Cette obligation n'a pas lieu pour les charges apparentes (exemple : servitudes apparentes).

De manière générale, l'acheteur doit dans tous les cas se dispenser de commettre une faute d'imprudence.

- Les effets de la garantie du fait d'un tiers

En cas d'éviction totale, l'article 1630 C. civ., permet à l'acheteur de former quatre types de demandes différentes. Il peut demander :

1) la restitution du prix ;

2) la restitution des fruits (exemple : indemnité d'occupation que l'acquéreur a dû verser au véritable propriétaire) lorsque, l'acheteur est obligé de les rendre au propriétaire qui l'évince ;

3) la restitution des frais (frais de la vente, frais du procès) ;

4) des dommages et intérêts pour compenser tout préjudice (exemple : investissements réalisés sur le bien).

En cas d'éviction partielle ou de charge subie par l'acquéreur, ce dernier a deux possibilités.

Il peut soit demander la résolution de la vente soit demandé une indemnité équivalente à une diminution de prix.

B- La garantie des vices cachés ou garantie des défauts de la chose vendue

Une telle garantie est connue depuis le droit romain (où elle s'appliquait essentiellement à la vente d'animaux et d'esclaves). Cette garantie est consubstantielle à la vente en ce qu'elle dérive du devoir général de loyauté : le vendeur doit garantir l'acheteur contre les vices de la chose et doit ainsi vendre une chose conforme à l'usage auquel l'acheteur s'attend.

Une telle garantie a connu un essor remarquable à partir de l'apparition d'une consommation de masse couplée avec la distribution de biens plus complexes et plus dangereux.

La technicité des biens a redonné une utilité particulière à la garantie des vices cachés. Aujourd'hui, la garantie protège l'acheteur et particulièrement l'acheteur consommateur.

1- Les conditions de la garantie des vices cachés

Il faut lire l'article 1641 C. civ. pour les débusquer : « le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'auteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus ».

- Un vice inhérent à la chose.

On peut tenir pour acquis, au regard de la jurisprudence, que les notions de vice et de défaut sont synonymes. Le vice est un défaut qui rend la chose impropre à l'usage auquel on la destinait. Les juges du fond font une appréciation souveraine. C'est ce qu'a décidé la 3e Chambre civile de la Haute juridiction judiciaire française : les juges du fond apprécient souverainement si la chose vendue est impropre à sa destination.

Il faut que ce vice provienne de la chose elle-même, soit inhérent à elle.

Un vice se confond donc avec le défaut lui-même (exemple : erreur de fabrication, une anomalie, une malfaçon), défaut qui provient de la chose elle-même et qui affecte l'usage de cette chose (exemple : la chose est moins solide).

Il ne faut donc pas que le trouble à l'usage provienne de facteurs extérieurs à la chose. C'est pourquoi il est généralement nécessaire d'identifier la nature du vice (au moyen le plus souvent d'une expertise).

La jurisprudence dispense parfois l'acheteur de prouver l'existence d'un vice en particulier lorsque le lien entre le trouble subi par lui et la chose est évident (c'est l'exemple d'une bouteille qui explose sans avoir été heurtée ou manipulée : l'explosion résulte nécessairement d'un vice de la chose).

- Un vice rédhibitoire.

Le vice de la chose doit présenter une certaine gravité. Selon l'article 1641 C. civ., il faut que la chose soit impropre à l'usage auquel on la destine ou que le vice diminue tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise ou n'en aurait donné qu'un moindre prix.

À cet égard, la jurisprudence tient à bien distinguer les vices cachés et l'erreur ; les deux fondements sont différents.

Le vice doit donc être rédhibitoire ce qui signifie qu'il doit être grave (exemple de l'inconstructibilité d'un terrain aujourd'hui la jurisprudence affirme que l'inconstructibilité d'un terrain relève des vices cachés).

A contrario, un vice minime ou facilement réparable n'est pas pris en compte. Mais il n'est pas nécessaire que le vice empêche totalement d'utiliser la chose. Il suffit que l'usage en soit diminué. Il faut que l'usage de la chose soit troublé.

On fait référence à l'usage normal de la chose, c'est-à-dire l'usage auquel la chose est normalement destinée (ex : achat d'un véhicule de collection : l'usage normal est de s'en servir à titre exceptionnel, l'acheteur ne peut se plaindre d'un mauvais fonctionnement s'il utilise ce véhicule comme un véhicule normal).

Si l'acheteur veut faire un usage spécifique de la chose, il doit le spécifier au vendeur et la garantie relèvera alors non pas des vices cachés mais de la non-conformité.- Les effets de la garantie du fait d'un tiers.

En cas d'éviction totale, l'article 1630 C. civ., permet à l'acheteur de former quatre types de demandes différentes. Il peut demander :

1) la restitution du prix ;

2) la restitution des fruits (exemple : indemnité d'occupation que l'acquéreur a dû verser au véritable propriétaire) lorsque, l'acheteur est obligé de les rendre au propriétaire qui l'évince ;

3) la restitution des frais (frais de la vente, frais du procès) ;

4) des dommages et intérêts pour compenser tout préjudice (exemple : investissements réalisés sur le bien).

En cas d'éviction partielle ou de charge subie par l'acquéreur, ce dernier a deux possibilités.

Il peut soit demander la résolution de la vente soit demandé une indemnité équivalente à une diminution de prix.

B- La garantie des vices cachés ou garantie des défauts de la chose vendue

Une telle garantie est connue depuis le droit romain (où elle s'appliquait essentiellement à la vente d'animaux et d'esclaves). Cette garantie est consubstantielle à la vente en ce qu'elle dérive du devoir général de loyauté : le vendeur doit garantir l'acheteur contre les vices de la chose et doit ainsi vendre une chose conforme à l'usage auquel l'acheteur s'attend.

Une telle garantie a connu un essor remarquable à partir de l'apparition d'une consommation de masse couplée avec la distribution de biens plus complexes et plus dangereux. La technicité des biens a redonné une utilité particulière à la garantie des vices cachés. Aujourd'hui, la garantie protège l'acheteur et particulièrement l'acheteur consommateur.

1- Les conditions de la garantie des vices cachés

Il faut lire l'article 1641 C. civ. pour les débusquer : « le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'auteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus ».

- Un vice inhérent à la chose.

On peut tenir pour acquis, au regard de la jurisprudence, que les notions de vice et de défaut sont synonymes. Le vice est un défaut qui rend la chose impropre à l'usage auquel on la destinait. Les juges du fond en font une appréciation souveraine. C'est ce qu'a décidé la 3e Chambre civile de la Haute juridiction judiciaire française : les juges du fond apprécient souverainement si la chose vendue est impropre à sa destination.

Il faut que ce vice provienne de la chose elle-même, soit inhérent à elle.

Un vice se confond donc avec le défaut lui-même (exemple : erreur de fabrication, une anomalie, une malfaçon), défaut qui provient de la chose elle-même et qui affecte l'usage de cette chose (exemple : la chose est moins solide).

Il ne faut donc pas que le trouble à l'usage provienne de facteurs extérieurs à la chose. C'est pourquoi il est généralement nécessaire d'identifier la nature du vice (au moyen le plus souvent d'une expertise).

La jurisprudence dispense parfois l'acheteur de prouver l'existence d'un vice en particulier lorsque le lien entre le trouble subi par lui et la chose est évident (c'est l'exemple d'une bouteille qui explose sans avoir été heurtée ou manipulée : l'explosion résulte nécessairement d'un vice de la chose).

- Un vice rédhibitoire.

Le vice de la chose doit présenter une certaine gravité. Selon l'article 1641 C. civ., il faut que la chose soit impropre à l'usage auquel on la destine ou que le vice diminue tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise ou n'en aurait donné qu'un moindre prix.

À cet égard, la jurisprudence tient à bien distinguer les vices cachés et l'erreur ; les deux fondements sont différents.

Le vice doit donc être rédhibitoire ce qui signifie qu'il doit être grave (exemple de l'inconstructibilité d'un terrain aujourd'hui la jurisprudence affirme que l'inconstructibilité d'un terrain relève des vices cachés).

A contrario, un vice minime ou facilement réparable n'est pas pris en compte. Mais il n'est pas nécessaire que le vice empêche totalement d'utiliser la chose. Il suffit que l'usage en soit diminué. Il faut que l'usage de la chose soit troublé.

On fait référence à l'usage normal de la chose, c'est-à-dire l'usage auquel la chose est normalement destinée (ex : achat d'un véhicule de collection : l'usage normal est de s'en servir à titre exceptionnel, l'acheteur ne peut se plaindre d'un mauvais fonctionnement s'il utilise ce véhicule comme un véhicule normal).

Si l'acheteur veut faire un usage spécifique de la chose, il doit le spécifier au vendeur et la garantie relèvera alors non pas des vices cachés mais de la non-conformité.

- Un vice antérieur à la vente.

Il est logique que le vice doit exister avant que la vente ait lieu, il doit être antérieur. Plus précisément le vice doit être antérieur à la date du transfert des risques. Il faut se garder d'une confusion : le vice doit être antérieur à la vente mais, parce qu'il est caché, il n'apparaîtra à l'acheteur qu'après la vente.

C'est donc un vice qui existait au moment de la vente et qui est révélé par la suite (il peut s'agir d'un vice seulement en germe par exemple lorsque le défaut provient d'insectes qui existaient seulement à l'état de larves lors de la vente).

D'ailleurs, un vice peut se révéler longtemps après la vente (les délais pour agir partent à compter non de la vente elle-même mais de la révélation du vice). La règle est logique : le vendeur ne garantit pas les défauts qui résultent de l'usure normale de la chose.

- Un vice caché.

Le vice caché s'oppose ici au vice apparent. Le vendeur n'est tenu à garantie que des vices cachés. La garantie ne joue pas pour les vices apparents (exclus expressément par l'article 1642 C. civ.).

On pourrait se demander ce qu'est un vice caché ?

C'est un vice que l'acheteur n'a pas pu déceler. Cette apparente simplicité tombe lorsque l'on s'intéresse aux critères permettant de savoir si l'acheteur aurait pu ou non déceler l'existence de vices au moment de la vente. Au-delà du caractère objectif de la notion de vice caché, la jurisprudence accorde beaucoup d'importance au comportement de l'acheteur (et sanctionne sa négligence au besoin).

L'appréciation est assez casuistique. Mais il existe quelques règles générales.

Tout d'abord, tout acheteur doit être normalement diligent : il doit examiner la chose et vérifier l'existence éventuelle de vices. Il existe un adage qui pose que : « l'acheteur doit être curieux ».

Ensuite, l'appréciation change selon que l'acheteur est un profane ou un professionnel.

Si l'acheteur est un profane, la jurisprudence sera plutôt indulgente à son égard. Il bénéficie d'une présomption d'incompétence : Il ne doit pas procéder à des examens approfondis de la chose. On attend de lui un examen simplement superficiel de la chose, des vérifications élémentaires.

La jurisprudence est cependant plus sévère dans un cas particulier : lorsque la chose achetée est d'occasion. Dans ce cas, l'acheteur doit être particulièrement vigilant. La garantie des vices cachés s'applique aux choses d'occasion.

Mais dans ce cas n'est pas un vice caché le défaut dû à l'usure ou à la vétusté du bien.

Si l'acheteur est un professionnel, la jurisprudence est plus sévère. Cela ne veut pas dire qu'un acheteur professionnel ne bénéficie pas de la garantie des vices cachés (qu'en quelque sorte du fait de sa profession, tout vice serait nécessairement apparent).

Mais l'appréciation du caractère caché d'un vice se fait de manière plus sévère. Ainsi, un acheteur professionnel qui achète dans son domaine de compétence est présumé avoir les connaissances techniques lui permettant de déceler l'existence de vices (exemple : entrepreneur de travaux publics qui achète un camion).

Cette sévérité cesse lorsque, pour un acheteur professionnel, le vice était indécélable. C'est le cas d'un vice qui exige, pour être découvert, que l'on démonte la chose ou que l'on procède à une expertise.

De manière générale, si l'acheteur, profane ou professionnel, n'a pas suivi les diligences mises à sa charge (qui sont moins sévères pour le profane que pour le professionnel) en ne décelant pas l'existence du vice, la jurisprudence considère que le vice n'était pas caché et que donc la garantie n'est pas due par le vendeur.

En outre, s'agissant du délai d'exercice de l'action en garantie des vices cachés, l'article 1648 C. civ., prévoit que l'action doit être intentée dans un bref délai.

Cette disposition oblige l'acheteur à agir rapidement contre son vendeur. Il n'est pas précisé la durée exacte de ce délai.

L'imprécision est gênante : selon les ventes, le délai varie sans que l'on sache à l'avance quel est le délai pour agir. Il n'y a pas de prévisibilité du délai. Cela est fait pour inciter l'acheteur à agir au plus vite et ainsi à se montrer particulièrement diligent.

L'imprécision est gênante : selon les ventes, le délai varie sans que l'on sache à l'avance quel est le délai pour agir. Il n'y a pas de prévisibilité du délai. Cela est fait pour inciter l'acheteur à agir au plus vite et ainsi à se montrer particulièrement diligent.

Il y a un autre inconvénient : le vendeur pouvait volontairement faire durer les discussions avec l'acheteur dans le but de soulever plus tard une fin de non recevoir tirée de l'expiration du bref délai.

C'est une stratégie que certains vendeurs utilisent. Il y a un moyen procédural de contourner le bref délai : faire une assignation en référé (le plus souvent un référé-expertise) dans le bref délai ce qui a pour effet d'interrompre la prescription.

Le principal avantage du bref délai est sa souplesse.

L'appréciation du bref délai varie d'un cas à un autre. Cela relève du pouvoir souverain des juges du fond. L'article 1648 donne des indications : le calcul du bref délai dépend de la nature du vice et de l'usage du lieu où la vente est faite. Les juges apprécient le délai aussi en fonction de la nature de la chose et du comportement de l'acheteur (exemple : il avait recherché ou non un arrangement amiable).

Le délai commence à courir non pas du jour de la vente, mais du jour où l'acheteur a eu connaissance du vice, donc à compter de sa révélation.

En France, le bref délai a disparu par l'effet de la réforme de l'ordonnance du 17 février 2005.

L'article 1648 dispose désormais : «L'action résultant des vices rédhibitoires doit être intentée par l'acquéreur dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice ». Ce délai a l'immense avantage de la prévisibilité. Il n'y a dès lors plus aucune discussion sur la longueur du délai pour agir qui pouvait varier d'une espèce à une autre.

2- Les effets de la garantie des vices cachés

L'acheteur a une option et il a droit en plus à des dommages et intérêts si le vendeur est de mauvaise foi. L'article 1644 C. civ., confère à l'acheteur une option : « l'acheteur a le choix de rendre la chose et de se faire restituer le prix, ou de garder la chose et de se faire rendre une partie du prix ».

Si l'acheteur décide de rendre la chose, il exerce l'action rédhibitoire. C'est une forme de résolution du contrat : le contrat est anéanti avec effet rétroactif. Si l'acheteur préfère conserver la chose et obtenir la restitution d'une partie du prix, il exerce l'action estimatoire. Le juge va en fonction de la gravité du vice décider de la restitution d'une partie du prix : c'est une forme de réfection du contrat.

L'acheteur choisit librement entre l'action rédhibitoire et l'action estimatoire (cela ne dépend normalement pas de la gravité du vice).

Une clause du contrat ne peut pas empêcher l'action rédhibitoire en prévoyant une

réparation ou un remplacement de la chose. Mais parfois, lorsque le vice n'est pas très grave, les juges peuvent condamner le vendeur à réparer la chose. L'article 1645 du code civil permet à l'acheteur d'obtenir des dommages et intérêts si le vendeur connaissait les vices de la chose, autrement dit était de mauvaise foi.

Les dommages et intérêts couvrent tous les préjudices liés à l'existence du vice caché. En réalité, la jurisprudence est très sévère à l'égard du vendeur professionnel : il est présumé connaître tous les vices de la chose, même ceux qui sont indécélables, ce qui revient à dire qu'il est présumé de mauvaise foi. C'est une forme de responsabilité de plein droit du vendeur professionnel (sans faute).

SECTION III : Les obligations de l'acheteur

Les obligations de l'acheteur constituent la contrepartie de celles du vendeur. Elles sont plus simples et leur régime n'a guère évolué. L'obligation principale est de payer le prix (**§ 1**), une autre impose de retirer la chose (**§ 2**).

§ 1 : Paiement du prix

A- Principe

L'art, 1650 C. civ., pose que l'acheteur doit payer le prix à la date convenue et l'art 1651 précise que sauf convention ou usage contraire, le prix est « payé au lieu et au temps où doit se faire la délivrance », c'est-à-dire au comptant.

L'exception d'inexécution permet à l'acheteur de suspendre le paiement du prix.

Le paiement se fait au comptant, sauf règle légale, usage ou convention contraire.

L'article 1653 dispose : « si l'acheteur est troublé ou à juste sujet de craindre d'être troublé par une action soit hypothécaire, soit en revendication, il peut suspendre le paiement du prix jusqu'à ce que le vendeur ait fait cesser le trouble ». L'intérêt n'est dû que s'il a été convenu ou à compter de la mise en demeure (art. 1153).

B- Exceptions

Dans la pratique commerciale, il est courant que le prix soit différé et payable par fractions, par exemple un tiers DJAHA lors de la commande, un tiers FIENI lors de la livraison, un tiers BINI trois mois après.

L'art. 1652 C. cv., précise que l'intérêt est dû « si la chose vendue et livrée produit des fruits ». On considère qu'il serait anormal que l'acheteur profite des fruits sans compensation pour le vendeur.

C- Sanctions

En cas de non respect de cette obligation, si le vendeur possède encore la marchandise, il peut soit exercer l'exception d'inexécution, soit poursuivre la résolution de la vente ou l'exécution forcée des obligations de l'acheteur.

Si le vendeur n'est plus en possession de la chose, celle-ci se trouve dans le patrimoine de l'acheteur et la résolution peut donc être paralysée par les droits que les tiers auraient acquis en cas de concours.

On a voulu ici protéger les autres créanciers de l'acheteur.

D- Obligation de payer les frais de la vente

D'après l'article 1593 C. civ. : « les frais d'actes et autres accessoires à la vente, sont à la charge de l'acheteur ».

Il s'agit des frais du contrat et non des frais relatifs à l'exécution des obligations des parties, ceux-ci étant à charge de la partie qui exécute son obligation.

C'est en vertu de cet article que les honoraires du notaire instrumentant et les droits d'enregistrement sont à charge de l'acheteur (sauf convention contraire).

§ 2 : « Retraitement » de la chose

A- Principes

L'acheteur doit retirer la chose vendue lorsque le vendeur la met à sa disposition, c'est en principe à ce moment que l'acheteur doit inspecter l'objet de la livraison et que se réalise l'agrément. La livraison, le retraitement et l'agrément sont intimement liés, il s'ensuit que le retraitement interviendra en règle générale au lieu et l'époque de la délivrance.

Les frais de retraitement sont à la charge de l'acheteur.

B- Sanctions

Le vendeur peut, à son choix, poursuivre l'exécution forcée de l'obligation de retraitement ou demander la résolution de la vente avec éventuellement des dommages et intérêts complémentaires (art. 1184 C. civ.).

L'article 1657 C. civ., trouve son application. Il institue une sanction particulière « en matière de vente de denrée et d'effets mobiliers ». Dans ces contrats, « la résolution de la vente aura lieu de plein droit et sans sommation, au profit du vendeur, après l'expiration du terme convenu pour le retraitement ».

Quelles sont les conditions (Inapplication de l'article ?

Il doit s'agir d'une vente :

- de biens ou de valeurs mobilières ;

- affectés d'un terme pour le retraitement (il peut-être exprès ou implicite du moment qu'il est certain).

Si les conditions d'application sont réunies, l'art. 1657 C. civ., permet au vendeur de résoudre unilatéralement la vente, mais ne l'oblige pas à le faire, en dépit des termes de plein droit ».

Pour cela, le vendeur doit demander au juge de prononcer la résolution de la vente, mais le juge ne peut pas apprécier la gravité du manquement.

L'art. 1657 consacre en réalité une forme de pacte comissoire exprès, qui laisse le vendeur libre de poursuivre l'exécution forcée, s'il préfère.

C'est ici, que s'achève enfin e cours de droit sur le contrat de vente (contrat translatif de propriété). Vous etes libre de consulter également :

le Cours de droit des contrat spéciaux : le bail.