

Fiche 1

La vente Généralités

► Les objectifs de la fiche

- Présenter le contrat de vente
- Distinguer le contrat de vente des contrats voisins

Références jurisprudentielles

- Cass. 3^e civ., 16 mars 1977, *Bull. civ. III*, n° 131 (contrat complexe - oui) ;
- Cass. 1^{re} civ., 14 déc. 1999, *Bull. civ. I*, n° 340 (différence entre le contrat d'entreprise et le contrat de vente).

Le transfert du droit de propriété sur un bien peut résulter de la mort (succession) ou de la volonté (à titre gratuit ou onéreux). La vente opère un transfert de propriété par la volonté des parties. C'est un contrat essentiel en droit français, régi par le Code civil et par des dispositions diverses destinées à encadrer des ventes particulières. La jurisprudence joue aussi un rôle de premier plan.

1. Définition. La vente est le contrat par lequel le vendeur transfère le droit de propriété qu'il détient sur une chose à un acheteur qui lui en paie le prix (Code civil, art. 1582).

La vente est un contrat :

- Synallagmatique, parce que vendeur et acheteur sont tous deux tenus d'exécuter une obligation ;
- À titre onéreux, parce que l'obligation essentielle pesant sur l'acheteur est celle de payer le prix convenu (Code civil, art. 1650) ;
- Consensuel, parce que la seule rencontre des volontés suffit en principe à sa formation (Code civil, art. 1583).

2. Distinctions. La vente ne doit pas être confondue avec d'autres contrats qui lui sont proches, la pratique contractuelle rendant parfois la distinction délicate. Examinons quelques-uns d'entre eux :

Le contrat de vente se distingue du contrat de location en ce que ce dernier n'opère pas de transfert de propriété au profit du locataire mais un transfert du seul droit de jouissance sur le bien.

Le contrat de vente se distingue du contrat de donation en ce que ce dernier ne crée pas d'obligation à la charge du donataire (celui qui bénéficie d'une donation) ou, en cas de donation dite « avec charge », pas d'obligation de payer un prix.

Le contrat de vente se distingue du contrat d'échange en ce que ce dernier exclut tout prix monétaire.

Le contrat de vente se distingue du contrat d'entreprise en ce que ce dernier crée à la charge de l'entrepreneur l'obligation d'exécuter un travail. La situation est incertaine par exemple lorsque le contrat impose à l'une des parties de réaliser un travail, tel que la fabrication d'un bien, puis de livrer le fruit de ce travail à son contractant. Dans ce cas, il faudra tenir compte de l'obligation essentielle du fournisseur. Si elle consiste à livrer un bien déterminé à l'avance, il y aura vente. Si elle consiste à fournir un travail spécifique en vue de répondre à un besoin particulier du donneur d'ordre, il y aura contrat d'entreprise. Lorsque le contrat impose à une partie non seulement de livrer des biens mais aussi de réaliser des prestations différentes, le contrat pourra être qualifié de contrat complexe ou mixte, le régime du contrat de vente ne s'appliquant alors qu'à la partie du contrat concernée.

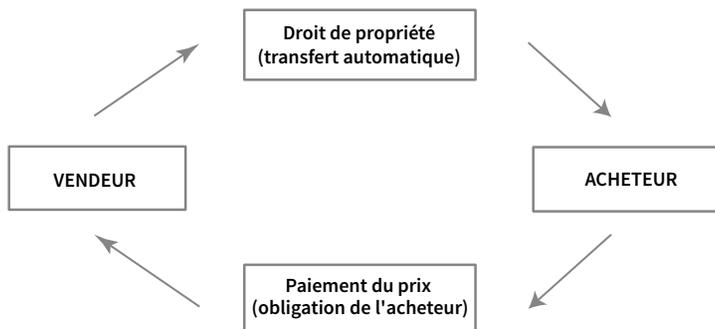
Le contrat de vente se distingue des éventuels contrats qui le précèdent (parfois appelés « précontrats »), tels que :

- l'accord de négociation qui est destiné à organiser les discussions à venir en imposant par exemple des délais, des principes de loyauté ou encore de confidentialité ;
- la promesse unilatérale (de vente ou d'achat), par laquelle le promettant s'engage envers un bénéficiaire à conclure la vente au cas où celui, qui accepte le principe de l'engagement du premier, lèverait l'option, c'est-à-dire accepterait de conclure la vente, dans un délai généralement fixé. Lorsque la promesse est synallagmatique, c'est un contrat de vente.

Si le contrat de « location-vente » est essentiellement une vente dont le transfert de la propriété est retardé jusqu'au complet paiement du prix, le contrat de « crédit-bail » ou « leasing » est surtout une opération de crédit particulière, comprenant une obligation de mise à disposition du bien pesant sur l'établissement de crédit-bail au profit de son client, ce dernier ayant la possibilité d'en acquérir à la propriété.

Les indispensables

- La vente est un contrat par lequel le vendeur transfère un droit de propriété à un acheteur qui lui paie un prix.
- La vente est un contrat synallagmatique, à titre onéreux et consensuel.
- Distinction avec la location : la vente implique un transfert de propriété, pas la location.
- Distinction avec la donation : le donataire ne doit pas payer un prix.
- Distinction avec le contrat d'entreprise : le vendeur doit essentiellement livrer un bien, alors que l'entrepreneur doit essentiellement accomplir un travail.
- Distinction avec les contrats précédant la vente : ces précontrats ne contiennent pas la rencontre de la volonté de vendre du vendeur avec la volonté d'acheter de l'acheteur.



Cas pratique

Un terrain pas si vague

M. LABOUE est propriétaire d'un terrain vague d'une surface de cinq hectares, situé non loin d'un petit village. Il en a hérité de sa grand-mère. Cette parcelle n'est pas constructible, ni vraiment boisée. Elle est essentiellement recouverte de broussailles, bien que parsemée çà et là de quelques arbres. Enfin, elle est à proximité d'un morne cours d'eau, d'une part, et d'une zone artisanale à demi désertée, d'autre part. M. LABOUE n'a pas le temps de l'entretenir et ne voit pas l'intérêt de la conserver dans la mesure où, alors qu'il n'en a pas l'utilité, il doit payer chaque année la taxe foncière correspondante. Il décide donc de la vendre. Malheureusement, le terrain ne trouve pas acquéreur, même pour la modique somme de 1 000 euros.

Alors qu'il se promène en ruminant ses soucis, M. LABOUE aperçoit une amie de vingt ans, Mme LETRONC. Elle exerce la profession d'exploitant forestier. M. LABOUE l'aborde et lui vante les mérites son terrain. Selon lui, elle pourrait y planter des arbres et en tirer grand bénéfice. Mme LETRONC ne semble tout d'abord pas intéressée mais, face à l'insistance et au désespoir de M. LABOUE, qui semble vouloir se débarrasser à tout prix de son bien, elle finit par accepter de le lui acheter pour la somme de 10 euros. Dans un premier temps, M. LABOUE est surpris du caractère symbolique d'une telle offre. Pourtant, il sait qu'il aura l'esprit plus tranquille en n'étant plus propriétaire de cette friche. C'est ainsi qu'il accepte de vendre son bien au prix de 10 euros, tout obtenant de Mme LETRONC que soit insérée dans l'acte de vente une clause selon laquelle, au cas où elle pratiquerait l'exploitation forestière de cette parcelle, elle devrait payer à M. LABOUE une somme correspondant à 10 % des bénéfices ainsi réalisés.

Quelques semaines après la vente, M. SAROULE, un cousin éloigné de M. LABOUE prend contact avec lui et propose de lui acheter ce terrain pour la somme de 10 000 euros, afin d'y installer un circuit de karting.

M. LABOUE espère récupérer son terrain et le vendre à son cousin.

Il vous téléphone immédiatement et vous demande s'il y aurait un moyen d'anéantir la vente qu'il a consentie à Mme LETRONC.

Corrigé

M. LABOUE est propriétaire d'un terrain de faible valeur, dont il n'a pas l'utilité et qu'il souhaite vendre, même à bas prix. Mme LETRONC le lui achète au prix de 10 euros, une clause étant par ailleurs ajoutée dans l'acte de vente, au terme de laquelle, si elle utilisait ce terrain pour y exercer son activité d'exploitant forestier, elle devrait alors verser à M. LABOUE une somme correspondant à 10 % des bénéfices qu'elle réaliserait ainsi.

Apprenant qu'un cousin éloigné veut acheter au prix de 10 000 euros ce terrain qu'il vient de vendre, M. LABOUE souhaite anéantir la vente consentie à Mme LETRONC, ce qui lui permettrait de récupérer son terrain et de le vendre à son cousin.

En raison des conditions très particulières de cette vente, il faut rappeler les contours du principe de l'exigence d'un prix (I), dont l'absence (II) peut entraîner la nullité du contrat de vente, à moins de considérer le contrat comme une donation (III).

► I. Le principe d'exigence d'un prix

Le Code civil exigeant que l'acheteur paie la chose (art. 1582), cela suppose qu'il y ait un prix. L'article 1591 du même Code précise que ce prix doit être « déterminé et désigné par les parties ». L'existence d'un prix est une condition d'existence de la vente. Depuis longtemps, la jurisprudence pose le principe selon lequel, sans prix, l'acte n'est pas une vente (Req., 3 mai 1922, S. 1922, 1, p. 310) et qu'un prix dérisoire équivaut à une absence de prix, le caractère dérisoire étant laissé à l'appréciation des juges du fond (Cass. 3^e civ., 26 mars 1989, *Bull. civ. III*, n° 265). Cependant, un prix, même faible, peut ne pas être dérisoire si le contrat met aussi à la charge de l'acquéreur une autre obligation dont l'exécution procurera un avantage réel au vendeur (V. par ex., au sujet d'une vente immobilière, Cass. 3^e civ., 3 mars 1993, *Bull. civ. III*, n° 28).

En l'espèce, même en admettant que le terrain ne soit pas de grande qualité, le prix monétaire de 10 euros fixé en contrepartie du transfert de la propriété du terrain est indiscutablement symbolique tant il est faible. Cependant, Mme LETRONC a aussi l'obligation de verser à M. LABOUE une partie des bénéfices qu'elle réaliserait si elle exploitait une activité forestière sur le terrain.

En conséquence, l'obligation complémentaire mise à la charge de l'acheteur doit être prise en considération et permet d'affirmer qu'en son principe, l'accord conclu entre M. LABOUE et Mme LETRONC pourrait être valide.

► II. L'espoir d'une absence de prix

Pour que la vente à un prix symbolique soit valide, il faut que la contrepartie accompagnant le prix symbolique soit « immédiate » et « sérieuse » (Cass. 3^e civ., 23 mai 2007, *Bull. civ. III*, n° 90). Le même arrêt précise que, pour être apprécié, l'avantage procuré au vendeur évalué ou évaluable. Dans le cas contraire, un

tribunal conclura à l'absence de prix. La vente est alors inexistante, l'acte étant frappé de nullité absolue (Cass. 1^{re} civ., 20 oct. 1991, *Bull. civ. I*, n° 301 ; com., 23 oct. 2007, *Bull. civ. IV*, n° 226).

En l'espèce, la somme que Mme LETRONC devrait payer à M. LABOUE en cas d'exploitation d'une activité forestière sur le terrain n'a pas été déterminée avec précision. Il est certes fait référence à un pourcentage sur les bénéfices mais ces bénéfices n'ont eux-mêmes pas été évalués dans l'acte. En outre, l'exploitation d'une activité forestière est hypothétique dans son principe même, Mme LETRONC ne s'étant nullement engagé à la débiter et n'ayant pas manifesté d'intention particulière en ce sens.

En conséquence, M. LABOUE a de bonnes chances de pouvoir démontrer avec succès que le transfert de la propriété du bien n'était assorti d'aucune contrepartie sérieuse à son profit. Un Tribunal pourra alors prononcer la nullité de la vente pour absence de prix, ce qui permettrait à M. LABOUE de récupérer la propriété de son terrain et de le vendre à son cousin.

► III. L'éventuelle requalification en donation

La différence essentielle entre la vente et la donation est que, dans la seconde, l'existence d'un prix est remplacée par l'intention libérale du donateur. En présence d'un prix symbolique, la jurisprudence admet ainsi que la cession d'un terrain puisse être qualifiée de donation (Cass. 1^{re} civ., 29 mai 1980, *Bull. civ. I*, n° 164).

En l'espèce, le prix monétaire est symbolique et M. LABOUE a déclaré vouloir se débarrasser du terrain. Cependant, il existe une obligation complémentaire à la charge de l'acheteur, certes non évaluée mais qui pourrait aller à l'encontre d'une intention libérale de M. LABOUE.

En conséquence, si M. LABOUE invoque la nullité de la vente, il est possible que Mme LETRONC demande que celle-ci soit qualifiée de donation, espérant ainsi que le transfert de propriété soit maintenu. Il n'est cependant pas certain qu'un Tribunal estime que l'intention libérale soit démontrée.

Fiche 2

La vente Le consentement

► Les objectifs de la fiche

- Présenter les modalités de la rencontre des consentements
- Présenter les règles de l'encadrement du consentement

Références jurisprudentielles

- Cass. 3^e civ., 20 déc. 1994, *Bull. civ. III*, n° 229 (la vente est formée si les parties ne l'ont pas conditionnée à l'expression de leur consentement dans un acte authentique);
- Cass. 3^e civ., 20 mars 1996, *Bull. civ. III*, n° 84 (obligation de renseignement pensant sur le vendeur).

La vente « est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé » (Code civil, art. 1583) : c'est l'expression du caractère consensuel du contrat de vente. La rencontre de deux volontés de vendre tel bien à tel prix suffit à sceller le contrat, même si les conditions de validité de l'article 1108 ⇒ 1128 du Code civil doivent aussi être remplies. Même la vente immobilière est consensuelle, bien qu'elle ne soit opposable aux tiers qu'après accomplissement des formalités de publicité foncière qui supposent un acte authentique (*D.* 4 janv. 1955).

Cela étant, le moment de la rencontre des volontés peut être déplacé et le consentement lui-même est parfois encadré.

1. Modalités de la rencontre des consentements. Lorsqu'une personne promet de vendre (ou d'acheter) un bien donné à un prix donné, sa promesse unilatérale ne devient vente qu'au moment où le bénéficiaire lève l'option, déclarant ainsi qu'il accepte d'acheter (ou de vendre).

La promesse synallagmatique de vente vaut vente si l'accord porte sur la chose et sur le prix (Code civil, art. 1589). Cependant, si les parties ont convenu que la réitération dans un acte notarié est un élément constitutif de leur consentement, cette réitération sera nécessaire à la perfection de la vente.

La vente peut aussi être conclue sous condition suspensive (Code civil, art. 1584) : la rencontre des consentements a bien eu lieu mais les parties conviennent que le contrat

ne sera formé que si la condition est réalisée (obtention d'un permis de construire, d'un prêt bancaire etc.). Le contrat est réputé conclu si c'est par la faute de l'acquéreur que la condition n'a pas été réalisée (Code civil, art. 1178). L'éventuel dépôt de garantie sera alors conservé par le vendeur à titre de clause pénale (Cf. Code civil, art. 1152).

2. Encadrement du consentement. « Tous ceux auxquels la loi ne l'interdit pas peuvent acheter ou vendre » (Code civil, art. 1594). Le vendeur doit avoir la capacité à disposer à titre onéreux. Dans le cas contraire, il ne peut pas vendre (Code civil, art. 1124 ⇒ 1146, 473 et 467).

La vente est parfois interdite. Par exemple, les articles 509 et 1196 empêchent le tuteur d'acheter à la personne protégée. On retrouve des interdictions du même genre concernant les mandataires, les administrateurs, les officiers publics et les fiduciaires (Code civil, art. 1596), ainsi que les juges, greffiers, huissiers, avocats et notaires (Code civil, art. 1597).

Le refus de vente opposé par le professionnel au consommateur est interdit (Code de la consommation, L. 122-1) et pénalement sanctionné (Code de la consommation, art. R. 121-13, 2° et, si le refus est discriminatoire, Code pénal, art. 225-1).

Le propriétaire est parfois contraint de vendre son bien, comme en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique (Code civil, art. 545). L'acheteur peut aussi lui être imposé par le droit de préemption dont bénéficient des personnes publiques (par ex. Code de l'urbanisme, art. L. 142-3, espaces naturels sensibles) ou privées (par ex. Code rural, art. L. 412-1 et s., fermier preneur d'un bail rural – L. 6 juil. 1989, art. 15-II, locataire d'un immeuble d'habitation).

En outre, l'expression du consentement est encadrée. Le vendeur est tenu d'une obligation générale d'information (Code civil, art. 1602), surtout s'il est professionnel, auquel cas il doit en plus s'informer sur les besoins de l'acheteur (Cass. 1^{re} civ., 30 mai 2006, *Bull. civ. I*, n° 280). Pour certaines ventes particulières, comme celles au consommateur (Code de la consommation, L. 113-3), à distance (Code de la consommation, L. 121-18) ou à crédit (Code de la consommation, L. 311-5 et s.) l'information dispensée doit respecter des règles de forme précises.

La loi impose parfois un délai de réflexion avant la conclusion de la vente. Par exemple, l'acquéreur non-professionnel d'un bien à usage d'habitation sans contrat sous seing privé préalable dispose d'un délai de réflexion de dix jours entre la notification du projet d'acte authentique et sa signature (Code de la construction et de l'habitation, art. L. 271-1, *al.* 5). Si, au contraire, un contrat sous seing privé a été préalablement signé, l'acheteur bénéficie d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la notification qui lui en est faite. Ces délais de rétractation, tel le délai de quatorze jours qui suit une vente à distance (Code de la consommation, art. L. 121-21), sont fréquents dans la réglementation française.