

exos droit

Cédric Latil

Droit des contrats spéciaux

30 Exercices
d'application

ellipses

La vente consiste à transférer la propriété d'une chose en contrepartie du paiement d'un prix. Il s'agit probablement du contrat le plus répandu. Celui-ci est conclu tous les jours et peut avoir des finalités très diverses. Il peut s'agir aussi bien d'un acte quotidien tel que l'achat d'une baguette de pain que d'une opération aux enjeux importants comme la vente d'un immeuble ou la cession d'actions de société ou d'un fonds de commerce. La diversité des applications de ce contrat a conduit à une multiplication des réglementations en fonction des choses sur laquelle celui-ci porte (vente mobilière, vente immobilière, vente de choses futures, cessions d'actions, cession de fonds de commerce...) et des modalités de paiement du prix (vente au comptant, vente à crédit...). Il n'en demeure pas moins que la vente relève d'un régime unifié qui constitue le droit commun de la vente dont les dispositions figurent aux articles 1582 à 1707 du Code civil.

La qualification de la vente

Deux éléments caractéristiques doivent être réunis pour qu'un contrat soit considéré comme une vente : le transfert de propriété d'une chose et le paiement d'un prix.

La formation de la vente

Celle-ci est en principe régie par les conditions de validité du droit commun des contrats.

Dans la mesure où il s'agit d'un acte de disposition, les parties doivent tout d'abord avoir la capacité et le pouvoir de disposer. Or, si le vendeur dispose en principe d'une liberté, celui-ci peut se voir dans certains cas imposer un acheteur, soit par l'effet de la loi, soit par l'effet d'une convention, ou être contraint de conclure le contrat de vente.

Il est ensuite nécessaire que le consentement de vendre et d'acheter soit intègre. À cet égard, celui-ci est parfois protégé par certains mécanismes instaurés par le législateur pour certaines ventes. Tel est le cas par exemple de l'obligation précontractuelle d'information qui pèse sur le vendeur, des délais de réflexion ou encore de la faculté de rétractation. Les parties choisissent aussi parfois d'ajuster leur consentement par la conclusion d'avant-contrats (promesses de vente, pacte de préférence) afin de préparer la conclusion du contrat définitif.

La condition relative au contenu du contrat implique enfin que les parties s'entendent sur la chose et le prix. Or, il existe des exigences relatives à ces deux éléments. D'une part, la chose doit exister, être appropriée, dans le commerce juridique et être déterminée ou déterminable. D'autre part, il faut que le prix soit déterminé ou déterminable mais aussi réel et sérieux. Celui-ci doit aussi être juste ou pertinent dans le sens où la lésion – le préjudice résultant du déséquilibre entre les prestations contractuelles – peut être sanctionnée à titre exceptionnel dans certaines conditions.

Les effets de la vente

Ce contrat produit d'une part un effet translatif et d'autre part des effets obligationnels.

La vente opère en premier lieu un transfert de propriété de la chose du patrimoine du vendeur vers le patrimoine de l'acheteur lequel s'accompagne aussi d'un transfert des risques de la chose. Ce principe connaît cependant des exceptions : le transfert de propriété peut être retardé en raison de la nature de la chose ou encore d'une clause de réserve de propriété. Ce ne sont pas les seules. Si le transfert des risques est lié à la propriété, il peut y avoir une dissociation du transfert de la propriété et des risques. Celle-ci survient en cas de mise

en demeure du vendeur de livrer, de l'effet rétroactif d'une condition suspensive, de vente d'immeuble à construire en l'état futur d'achèvement et de vente au consommateur. Une telle dissociation peut également être prévue par les parties ce qui est fréquent lorsqu'elles stipulent une clause de réserve de propriété.

La vente produit en second lieu des obligations à la charge des parties. De son côté, le vendeur a deux obligations essentielles : la délivrance de la chose vendue qui implique

pour l'essentiel de délivrer une chose conforme aux spécifications du contrat ; la garantie de la chose qu'il vend c'est-à-dire une garantie d'éviction (garantie du fait personnel, garantie du fait des tiers) et une garantie des vices cachés. À cela s'ajoute une garantie de conformité dans le cas d'une vente au consommateur. De son côté, l'acheteur a principalement pour obligation de prendre livraison de la chose et de payer le prix correspondant.

1. Exercice pratique sur la qualification de la vente



Énoncé

Pour chacun des contrats dans les cas d'espèce qui suivent, déterminez les qualifications qui sont envisageables et celle qui doit être retenue en justifiant votre réponse.

1. *M. Sapin est propriétaire d'un terrain qu'il souhaite débroussailler. Il a alors l'idée d'autoriser M. Pommier à l'utiliser pour y faire paître son troupeau contre le paiement d'un prix mais se réserve le droit de continuer à l'exploiter.*
2. *Mme de Beaumanoir a cédé un appartement à sa nièce pour un prix peu élevé et justifie ce privilège pour des « raisons affectives ».*
3. *La société « Les ciseaux d'argent » a confectionné un costume sur mesure pour M. Georges et précise dans le bon de commande qu'elle se chargera de fournir les tissus.*
4. *La société « Delta » a accepté de vendre du matériel neuf à la société « Mirage » avec reprise de son matériel ancien.*
5. *La société « Pioche » a conclu une convention avec la société « Calcaire » lui conférant le droit d'extraire et de disposer des matériaux extraits d'une carrière de pierres.*



Corrigé

1. La qualification de prêt est envisageable mais celle-ci doit être exclue dans la mesure où celui qui use du terrain y fait paître ses bêtes et devient dès lors propriétaire des herbes. Celle de bail rural pourrait alors être éventuellement retenue. L'enjeu est de taille car l'adoption de cette solution conduirait à l'application du statut contraignant propre à ce type de contrat. Or, une telle qualification ne saurait être adoptée. L'article L. 411-1 du Code rural pose une présomption de bail rural à « toute cession exclusive de fruits de l'exploitation lorsqu'il appartient à l'acquéreur de les recueillir ou de les faire recueillir ». Elle ne saurait cependant jouer en l'espèce. Le texte vise en effet une « cession exclusive » ce qui signifie que la convention doit porter sur tous les fruits du sol. Dès lors que le propriétaire se réserve le droit de continuer à exploiter, il n'y a pas d'exclusivité conférée au preneur et la qualification de bail rural est alors exclue. Le contrat conclu en l'espèce doit dès lors être qualifié de vente d'herbes notamment en ce que la mise à disposition apparaît comme un moyen de recueillir les fruits.
2. La qualification de vente ne semble pouvoir être retenue en ce qu'elle suppose le transfert de propriété d'une chose contre le paiement d'un prix. Or, celui-ci est en l'espèce dérisoire. À cet égard, il a été jugé qu'une vente à un prix extrêmement modique pouvait être requalifiée en donation à la condition de démontrer une intention libérale de celui qui a transféré la propriété. Or, qu'en est-il si tel n'est pas le cas ? À défaut de pouvoir être rattaché à la vente, un tel contrat est susceptible d'être annulé pour absence de contrepartie ou contrepartie dérisoire sur le fondement de l'article 1169 du Code civil.
3. La qualification de contrat d'entreprise doit être retenue. Certes, l'opération emporte bien un transfert de propriété du costume qui sera réalisée. Or, dans la mesure où il s'agit d'un travail spécifique réalisé pour les besoins particuliers d'un client, la qualification, non pas de vente, mais de contrat d'entreprise s'impose.
4. La qualification de dation en paiement pourrait être envisagée. Il s'agit de l'acte par lequel un créancier accepte en paiement une chose autre que celle qui constituait l'objet de la dette. Celui-ci est prévu par l'article 1342-4, alinéa 2 du Code civil. Il ne s'agit pas d'une vente mais d'un paiement consistant à ce que le débiteur remette au créancier, s'il accepte, une chose en lieu et place du prix. Il ne faut pas perdre de vue que certaines dations en paiement n'en sont pas dans la mesure où elles sont prévues dans le contrat initial. Il en va ainsi pour la vente avec reprise d'un matériel ancien comme c'est le cas en l'espèce. Il s'agit en pareille hypothèse d'un échange avec soulte ou de deux ventes croisées indivisibles.
5. Il s'agit d'une concession de carrière qui consiste à conférer à une partie le droit d'exploiter une carrière moyennant le paiement d'une redevance, le concessionnaire percevant les produits de celle-ci. Selon la jurisprudence, il ne s'agit pas d'un bail comme certains plaideurs ont tenté de le faire valoir mais d'une vente de meubles par anticipation.

2. Cas pratique sur le consentement



Énoncé

M. Jovet est antiquaire à Montpellier. Celui-ci est confronté à une problématique. Il a reçu au cours du mois de septembre 2022 la visite de son ami M. Aristide qui lui a proposé de lui vendre à titre personnel un lot de statuettes pour un prix de 400 euros. M. Jovet a alors immédiatement flairé la bonne affaire car il savait pertinemment que leur valeur réelle était beaucoup plus élevée. Il a ainsi acquis le lot de statuettes au prix de 400 euros. Quelle n'a pas été la surprise de M. Aristide lorsqu'il s'est aperçu il y a peu que M. Jovet proposait ces objets à la vente pour un prix de 4 000 euros. Estimant avoir été berné par ce dernier, il n'entend pas en rester là. Il est revenu voir M. Jovet pour lui faire savoir qu'il obtiendrait en justice l'annulation de la vente car il ne lui a pas dit qu'elle était la valeur réelle du lot de statuettes. Il estime qu'il ne pouvait raisonnablement l'ignorer car il est antiquaire de profession. Qu'en pensez-vous ?



Corrigé

Deux particuliers concluent un contrat de vente portant sur un lot de statuettes pour un prix de 400 euros. Il s'avère que la valeur est en réalité beaucoup plus élevée. Le prix de vente du lot de statuettes serait de 4 000 euros. Le vendeur estime que l'acheteur aurait dû l'informer de la valeur réelle de la chose vendue. Il estime qu'il ne pouvait l'ignorer en ce qu'il s'agit d'un professionnel.

Le problème de droit est le suivant : l'acquéreur est-il tenu, à l'égard du vendeur, d'une obligation d'information sur la valeur du bien vendu ?

La réponse est négative. La Cour de cassation considère depuis le célèbre arrêt *Baldus* que l'acquéreur n'est nullement tenu d'une obligation d'information sur la valeur du bien acquis au profit du vendeur (Cass. 1^{re} civ., 3 mai 2000, n° 98-11.381). Selon la haute juridiction, cette solution vaut même lorsque l'acquéreur est un professionnel (Cass. 3^e civ., 17 janv. 2007, n° 06-10.442). Depuis la réforme du droit des contrats de 2016, celle-ci a été consacrée à l'article 1112-1 du Code civil lequel dispose que le devoir d'information « ne porte pas sur l'estimation de la valeur de la prestation ». Or, au lendemain de la réforme, il y avait lieu de se demander si ce comportement de l'acquéreur ne pouvait pas être considéré comme une réticence dolosive. L'article 1137 du Code civil qualifiait en effet de dol « la dissimulation intentionnelle par l'un des contractants d'une information dont il sait le caractère déterminant pour l'autre » et ce sans exclure l'information relative à la valeur de la prestation comme le faisait l'article 1121-1 du Code civil. Une telle incertitude a cependant pris fin avec la loi de ratification du 20 avril 2018. Celle-ci a ajouté un alinéa 3 à l'article 1137 du Code civil aux termes duquel : « ne constitue pas un dol le fait pour une partie de ne pas révéler à son contractant son estimation de la valeur de la prestation ». La jurisprudence *Baldus* est ainsi bel et bien consacrée. Une difficulté pourrait subsister pour les contrats conclus entre le 1^{er} octobre 2016 et le 1^{er} octobre 2018. Or, la vente a été conclue en l'espèce en septembre 2022. La solution ainsi exposée prévaudra donc.

En conclusion, le vendeur du lot de statuettes ne peut reprocher à l'acheteur un manquement à une obligation d'information sur la valeur de la chose ainsi vendue.

3. Cas pratique sur les avant-contrats



Énoncé

Vous êtes en stage dans un cabinet d'avocats. On vous confie le dossier de Monsieur Deschamps qui est confronté à quelques problématiques en matière de vente. À la suite de son divorce, celui-ci avait décidé d'acquérir un appartement destiné à lui servir d'habitation principale à Paris. Il avait trouvé un duplex appartenant à Monsieur Martin qui avait accepté d'entamer des négociations. Finalement, ceux-ci sont tombés d'accord et une promesse de vente a été signée le 29 septembre 2023. Celle-ci comprend un droit d'option à exercer avant le 27 octobre 2023. Or, Monsieur Deschamps craint que Monsieur Martin change d'avis. Il se demande si, dans ce cas, il pourrait agir en justice afin de demander une conclusion de la vente. Vous lui apporterez des réponses justifiées.

Il faut dire que Monsieur Deschamps est devenu craintif à la suite de quelques mésaventures dont il vous fait part. Après son divorce, son épouse et quelques proches ont « torpillé » pour reprendre ses termes deux autres ventes qu'il voulait conclure. La première portait sur un studio à Biarritz appartenant à un ami Monsieur Vipère. Monsieur Deschamps avait signé, le 4 septembre 2023, un compromis dans l'étude notariale de Maître Plumier. Cette promesse prévoyait que l'acte de vente définitif devait être conclu avant le 31 octobre 2023 et ce impérativement sous la forme authentique, cette formalité étant nécessaire. Or, entre-temps Monsieur Vipère a contacté Monsieur Deschamps pour l'informer que compte tenu de son attitude avec son épouse, il ne lui vendra finalement pas le bien. Il a prévenu en ce sens Maître Plumier pour l'informer qu'il refuserait de signer l'acte authentique.

Et comme si cela ne suffisait pas, Monsieur Deschamps est également entré en conflit avec le frère de son épouse, Monsieur Entourloupe. Au cours de l'été 2022, celui-ci était venu lors d'un déjeuner à la maison familiale d'Antibes exposer une de ses superbes voitures de collection en édition limitée. Monsieur Deschamps avait été séduit. Monsieur Entourloupe avait alors accepté de « faire un geste » pour son beau-frère. Il lui avait promis de s'adresser à lui en premier lieu s'il se décidait à vendre cette voiture. Deux semaines plus tard, il avait envoyé une carte postale accompagnée d'une photo d'Italie sur laquelle il était inscrit : « elle sera peut-être bientôt à toi, si je la vends, tu seras le premier acheteur sollicité ! ». Formaliste, Monsieur Deschamps avait pris le soin de rédiger et de signer un document reproduisant le contenu de la carte postale. Il avait ajouté une clause stipulant qu'il acceptait cette faveur et qu'il examinerait, si elle se présente un jour, une offre que ferait Monsieur Entourloupe avant de donner ou non, le cas échéant, son accord à une éventuelle vente. Malgré des réticences, ce dernier avait accepté de signer ce document mais a limité cette faveur à une durée de trois ans. Or, quelques mois plus tard, Monsieur Deschamps a eu la mauvaise surprise de voir que Monsieur Anguille, un ami qu'il avait en commun avec son épouse et qui depuis la séparation lui a tourné le dos, est venu déposer ses enfants un vendredi soir,

au volant de la fameuse voiture de collection. Madame Deschamps lui a d'ailleurs envoyé une carte postale peu après rédigée ainsi : « Elle t'est passée sous le nez, pauvre idiot ! Ton soi-disant ami est ravi de sa nouvelle acquisition ! ». Monsieur Anguille a ajouté : « Comme toujours, tu t'es fait avoir, j'adore cette nouvelle voiture ! ».

Monsieur Deschamps n'entend pas en rester là car dit-il : « lorsque l'on prend un engagement, il convient de l'honorer ! ». Il souhaite ainsi tenter une action judiciaire aux fins de voir prononcer la réalisation forcée de la vente de l'appartement situé à Biarritz ainsi que la remise en cause de la vente de la voiture de collection et le prononcé de sanctions pour non-respect de l'accord conclu avec son beau-frère. Qu'en pensez-vous ?



Corrigé

Un particulier est confronté à des problématiques en matière d'avant-contrats qu'il conviendra d'aborder et qui concernent plus particulièrement une promesse unilatérale de vente (I), une promesse synallagmatique de vente (II) et enfin un pacte de préférence (III).

I. La promesse unilatérale de vente de l'appartement situé à Paris

Deux particuliers ont conclu en date du 29 septembre 2023 ce qui semble être une promesse unilatérale de vente portant sur un bien immobilier localisé à Paris. Le nouvel article 1124, alinéa 1^{er} du Code civil issu de la réforme du droit des contrats la définit comme « le contrat par lequel une partie, le promettant, accorde à l'autre, le bénéficiaire, le droit d'opter pour la conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés, et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire ». En d'autres termes, celle-ci constitue un accord préparatoire créant une option au profit d'un seul des contractants : si le promettant a en effet donné son consentement définitif au futur contrat, ce n'est pas le cas du bénéficiaire qui dispose d'un délai pour exprimer son consentement et qui partant reste libre de contracter ou non. C'est ce dont il s'agit en l'espèce. Par la conclusion de la promesse, le propriétaire de l'appartement situé à Paris – le promettant – a consenti à la vente tandis que le particulier désireux de l'acquérir – le bénéficiaire – dispose d'une option pendant un certain délai. Il est précisé que celle-ci expire à la date du 27 octobre 2023. Or, ce bénéficiaire exprime une crainte, celle que le promettant décide, entre-temps, de se rétracter. Il se demande alors si, en pareille hypothèse, il pourrait obtenir la réalisation forcée de la vente.

Le problème de droit est le suivant : la révocation par le promettant d'une promesse unilatérale de vente au cours de la période réservée au bénéficiaire pour opter constitue-t-elle un obstacle à la formation définitive du contrat de vente ? Le bénéficiaire peut-il en pareille hypothèse intenter une action en justice aux fins de la réalisation forcée de la vente ?

Dans la mesure où la promesse unilatérale de vente a été conclue postérieurement au 1^{er} octobre 2016, ce sont les dispositions issues de la réforme du droit des contrats opérée par l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 qui sont applicables au cas d'espèce.

Il y a donc lieu de se référer à l'article 1124, alinéa 2 du Code civil selon lequel : « La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat conclu ». Et l'alinéa 3 de ce même texte dispose que : « Le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul ». Ce qui signifie que la révocation du promettant, pendant le délai d'option, est sans effets. Celui-ci est considéré comme ayant donné définitivement son consentement à la vente. De sorte qu'en cas de violation de la promesse unilatérale, le bénéficiaire pourra, s'il a levé l'option dans les délais et les formes requises, obtenir en justice l'exécution forcée en nature de la promesse