



LE DROIT
**DES CONTRATS
SPÉCIAUX**

*EN CARTES
MENTALES*

Cédric Latil



Le contrat de vente

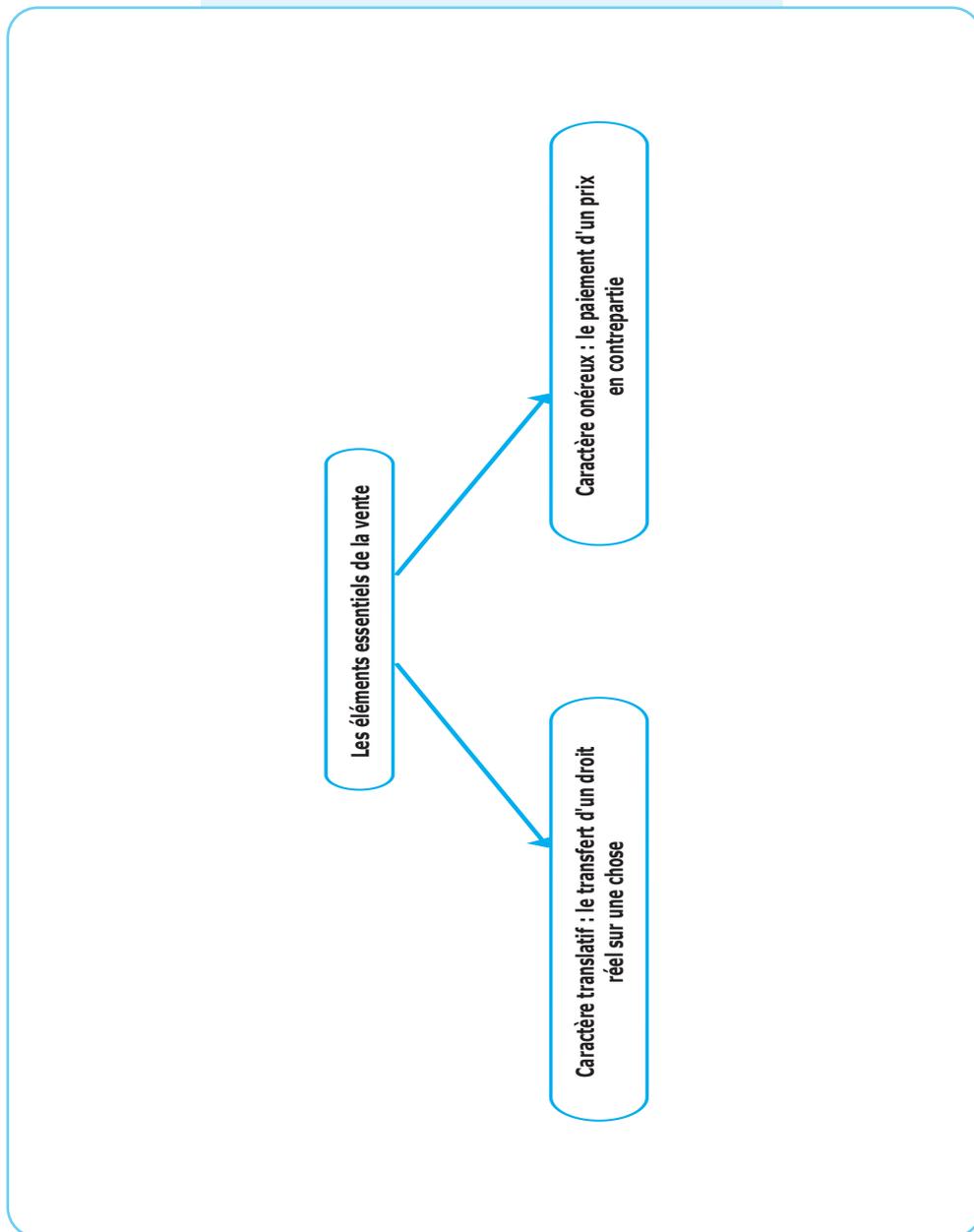
Dans son célèbre ouvrage *Flexible droit*, le doyen Carbonnier donnait une belle synthèse de ce qu'est l'essence de ce contrat à avoir qu'il permet « d'atteindre l'essentiel d'un comportement plusieurs fois millénaire de l'humanité, donner de l'argent et acquérir une chose, recevoir de l'argent et abdiquer une chose » (J. Carbonnier, « Sociologie de la vente », in *Flexible droit*, LGDJ, 10^e éd., 2001, p. 521). Nul n'ignore qu'il s'agit de l'instrument juridique par excellence permettant la circulation des richesses. Il faut dire qu'il permet de répondre aux besoins les plus élémentaires des individus (achat d'aliments, achat de vêtements, achat d'un bien immobilier, achat d'une voiture...) comme ceux des entreprises. Il s'agit depuis longtemps de l'un des contrats les plus usuels et pour lequel il a été nécessaire de concevoir un régime adapté. Celui-ci figure pour l'essentiel dans le Code civil (art. 1582 à 1701). Il ne faut cependant pas perdre de vue que certaines ventes particulières peuvent être régies par d'autres dispositions figurant par exemple dans le Code de la consommation ou de la Code de la construction et de l'habitation et qui seront pour partie abordées dans le cadre de cet ouvrage. Or, avant de procéder à l'étude du droit de la vente, il convient d'aborder au préalable la question de la qualification de ce contrat (Section préliminaire). Nous pourrions ensuite traiter des règles qui lui sont spécifiques qui concernent sa formation (Section I) et ses effets (Section II).

Section préliminaire. La qualification de la vente

Qu'est-ce qui caractérise ce contrat ? Quels sont les éléments qui doivent être réunis pour que la qualification de vente soit retenue ? Répondre à ces questions suppose de se référer au Code civil et plus particulièrement au titre VI relatif à la vente du livre troisième qui s'ouvre par un chapitre premier intitulé « De la nature et la forme de la vente ». Celui-ci débute par une définition de ce type de contrat. L'article 1582, alinéa 1^{er} du Code civil

dispose en effet que : « La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à la payer ». Ce contrat exige ainsi la réunion de deux éléments essentiels pour pouvoir être caractérisé. D'une part, la convention doit prévoir le transfert d'un droit réel sur une chose (§ 1), d'autre part ce transfert doit être effectué en contrepartie du paiement d'un prix (§ 2).

Carte mentale 7. Les éléments essentiels de la vente



§ 1. Le transfert d'un droit réel sur une chose

Selon l'article 1582 du Code civil, la qualification de contrat de vente suppose l'existence d'un premier élément essentiel : le transfert d'un droit réel (A) sur une chose (B).

A. Le transfert d'un droit réel

En principe, la vente emporte transfert définitif d'une chose et confère ainsi à l'acheteur un droit direct et immédiat sur celle-ci. Ce caractère permet de la distinguer des contrats de mise à disposition d'une chose comme le bail (1) et le prêt (2). À la différence, ceux-ci ne consistent pas en un transfert de propriété mais d'un transfert temporaire de jouissance d'une chose assorti d'une obligation de restitution.

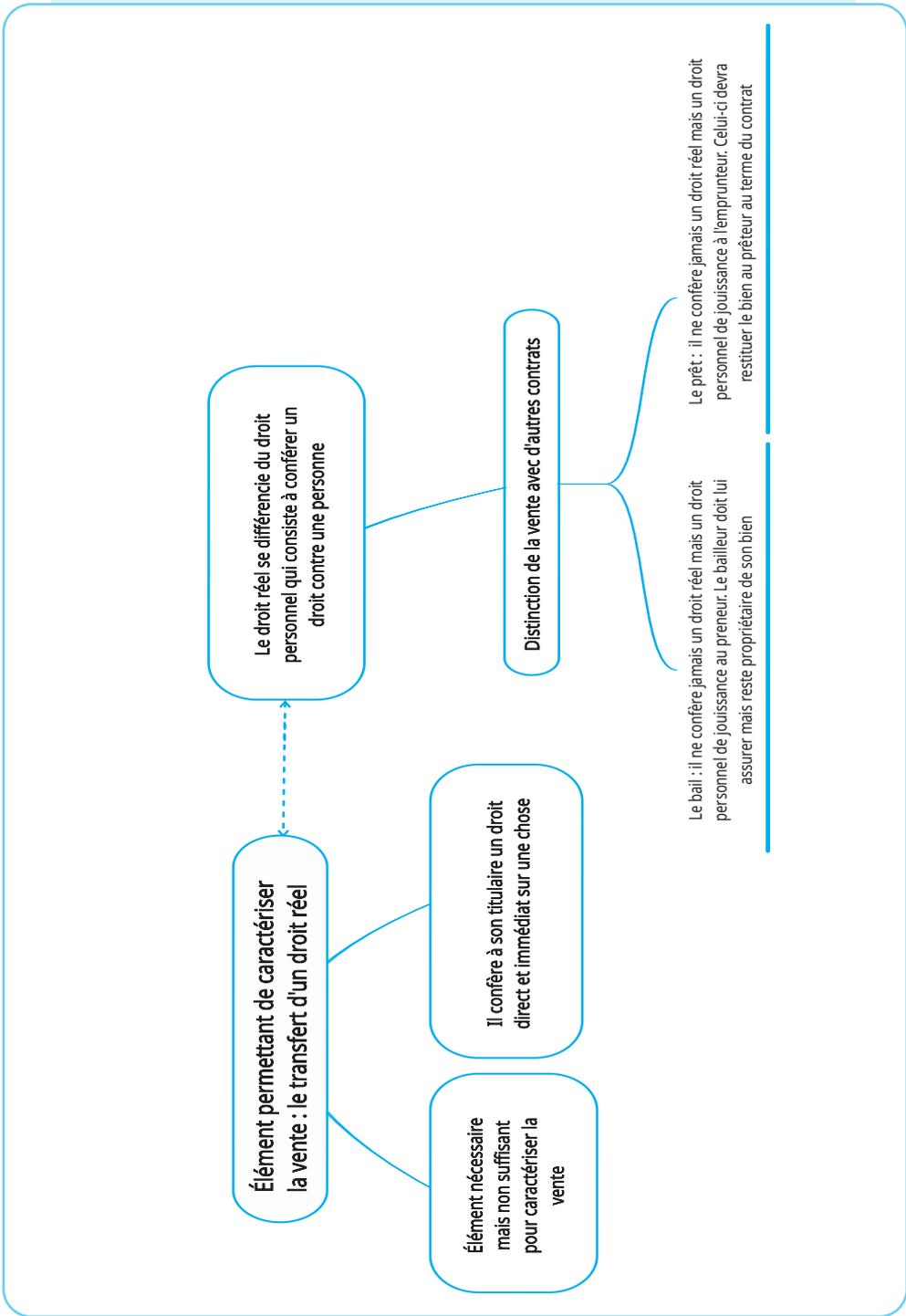
1. Distinction entre vente et bail

À la différence de la vente, le bail ne confère nullement au preneur ou au locataire un droit réel sur le bien. Certes, ce contractant en a la jouissance. Or, il ne peut atteindre ce bien que par l'intermédiaire du bailleur, qui en restera propriétaire, et contre lequel il dispose d'une créance de jouissance paisible en vertu du bail. Contrairement à la vente, le bien n'intégrera jamais le patrimoine du preneur : il en jouira temporairement et qui devra le restituer lors de l'extinction du contrat. Le bail confère ainsi au preneur, non pas un droit réel, mais un droit personnel de jouissance.

2. Distinction entre vente et prêt

La différenciation précédemment exposée est similaire. Le prêt n'a pas non plus pour objet de transférer la propriété d'un bien. Un tel contrat permet seulement d'en assurer la jouissance à l'emprunteur à condition qu'il le restitue en fin de contrat. Or, contrairement au bail et de manière similaire à la vente, le prêt est susceptible d'emporter incidemment un transfert de propriété. Tel est le cas lorsque celui-ci pose sur une chose consommable qui se détruit lors du premier usage. Ce qui signifie que pour user de celle-ci l'emprunteur doit nécessairement en être propriétaire puisqu'il faut pour qu'il puisse l'utiliser être autorisé à en disposer. Comment alors distinguer en pareille hypothèse le prêt de la vente ? Il faut rechercher s'il existe une obligation de restitution. Si tel n'est pas le cas, la qualification de vente doit être retenue. En revanche, si une obligation de restitution est prévue, la qualification de prêt à usage s'impose.

En somme, l'identification du contrat de vente suppose de s'assurer, dans un premier temps, que le contrat procède au transfert d'un droit réel. Cette vérification ne saurait cependant suffire. Il faut également s'assurer que le droit réel transféré porte bien sur une chose.



B. Une chose

Un contrat ne peut être qualifié de vente que s'il porte sur une chose susceptible d'appropriation et qui partant est considérée comme un bien. Peu importe sa nature. Il peut s'agir d'un meuble ou d'un immeuble, il peut être corporel ou incorporel, présent ou futur, constituer un corps certain ou une chose de genre... Par ailleurs, le contrat de vente emportant nécessairement le transfert d'un droit réel sur une chose, celui-ci ne peut avoir pour objet un service (1) et doit au-delà se distinguer du contrat d'entreprise (2).

1. Vente et services

Le langage contemporain tend à parler de « vente » chaque fois qu'il y a paiement d'un prix alors que l'opération concernée ne saurait être assimilée à une vente. L'expression est pourtant inappropriée. Ainsi, il faudrait éviter de parler de vente de vignettes automobiles – il s'agit en réalité du paiement d'une taxe – de la vente de billets de loterie – il s'agit d'un contrat de pari – de la vente d'un titre de transport – il s'agit d'un contrat de transport... Certains juristes cèdent pourtant à la tentation et ont pu employer l'expression « vente de services » ce qui est susceptible de conduire à une confusion entre le contrat de vente – qui opère le transfert de propriété d'une chose – et le contrat d'entreprise – qui nous le verrons consiste à ce qu'une partie s'engage à réaliser une prestation moyennant rémunération et en toute indépendance. Le législateur lui-même contribue à cette confusion en consacrant l'expression de « vente de voyages ou de séjours » (L. n° 92-645 du 13 juill. 1992 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours) puis de « vente de forfaits touristiques » afin de désigner les contrats conclus par les agents de voyages (C. tourisme, art. L. 211-1). De même, celui-ci a qualifié d'« achat d'espace publicitaire » certains contrats conclus par des organismes médiatiques (L. n° 93-122 du 29 janv. 1993 relative à la prévention de la corruption et à la transparence de la vie économique et des procédures publiques, art. 20). Une partie de la doctrine considère qu'il s'agit là d'abus de terminologie car ces opérations ne sont nullement constitutives de ventes. Au-delà, un problème de qualification va se poser en présence d'un contrat prévoyant à la fois la réalisation d'un travail spécifique et le transfert d'un droit réel sur une chose.

2. Vente et contrat d'entreprise

Le contrat ayant pour objet la vente d'une chose corporelle ou incorporelle se distingue au premier abord du contrat d'entreprise ou « louage d'ouvrage » (lorsque la vente porte sur une chose incorporelle, il est d'usage d'employer le terme de « cession » plutôt que celui de « vente »).

Gouverné par les articles 1787 et suivants du Code civil, le contrat d'entreprise consiste à ce qu'une partie dénommée entrepreneur s'engage moyennant rémunération à exécuter pour l'autre partie un travail déterminé sans le représenter et de façon indépendante. Il n'a ainsi nullement pour objet le transfert de propriété d'une chose mais l'accomplissement d'une prestation de service, matérielle ou intellectuelle. De sorte que le contrat de vente et le contrat d'entreprise n'ont *a priori* rien de commun. Il n'en va cependant pas toujours ainsi. Une difficulté de distinction entre ces deux contrats peut se poser lorsque l'entrepreneur exécute un travail portant sur une chose. Tel est par exemple le cas du constructeur qui édifie un bien immeuble. À dire vrai, la difficulté ne se posera pas si le client est propriétaire de la chose sur laquelle l'entrepreneur intervient (réparation, transformation) ou s'il fournit les matériaux à ce dernier : en pareille hypothèse, la qualification de contrat d'entreprise s'impose. En réalité, la difficulté se posera lorsque la chose est fabriquée à la demande du client avec des matériaux qui sont fournis par l'entrepreneur. Il y a alors une concurrence de qualification dont les enjeux sont loin d'être négligeables en raison de la différence de régimes propres à ces deux contrats : contrairement à celui de la vente, celui du contrat d'entreprise ne pose pas d'exigence en matière de détermination du prix lors de la conclusion du contrat et est plus favorable aux clauses limitatives de responsabilité. Comment alors résoudre la difficulté ? La jurisprudence retient un critère de distinction tenant à la spécificité du travail accompli par l'entrepreneur : il y a contrat d'entreprise lorsque celui-ci est chargé de réaliser une chose spécialement pour le client en vertu d'indications particulières de ce dernier ; en revanche, il y a vente si la chose est fabriquée en série ou à l'avance de manière standard et qu'elle est ainsi disponible pour toute personne intéressée.

Telle est la solution consacrée dans un arrêt du 5 février 1985 rendu dans le cadre de l'affaire des armatures métalliques (Cass. 3^e civ., 5 févr. 1985, n^o 83-16.675, *Bull. civ.* III, n^o 23). Il était question d'une entreprise qui se prévalait de sa qualité de sous-traitante pour être payée. Pour ce faire, elle faisait valoir qu'elle avait fourni les armatures métalliques à assembler dans les fondations d'un chantier. Selon la Cour de cassation, celle-ci n'était pas un simple fournisseur mais bien un sous-traitant partie à un contrat d'entreprise dans la mesure où pour satisfaire la commande de ces matériaux, elle avait effectué un travail spécifique en vertu d'indications particulières rendant impossible la substitution au produit commandé d'un autre équivalent.

Cette jurisprudence a été confirmée par la suite. Une solution identique a en effet été consacrée dans un arrêt du 7 novembre 2006 rendu par la chambre commerciale de la Cour de cassation dans le cadre de l'affaire du Cognac qui a mal vieilli (Cass. com., 7 nov. 2006, n^o 05-11.694 ; *Bull. civ.* IV, n^o 15).

Le contrat de vente

Objet : transfert d'un droit réel sur une chose

La vente n'a pas pour objet une prestation de services

Le contrat d'entreprise

Objet : Réalisation d'un travail contre rémunération de manière indépendante et sans représentation

Le contrat d'entreprise n'a pas pour objet le transfert réel d'une chose

Le contrat d'entreprise a pour objet la réalisation d'une prestation de services

Dans cette affaire, une société de négoce en vins avait refusé de prendre livraison d'un produit qu'elle estimait de mauvaise qualité à savoir plusieurs hectolitres d'eau-de-vie qu'elle avait demandée à une société de distillerie de faire vieillir pendant plusieurs années en vue de le transformer en Cognac. La Cour de cassation avait considéré qu'il ne s'agissait pas d'une vente. La qualification de contrat d'entreprise ou de louage d'ouvrage s'imposait pour l'opération par laquelle la société de négoce en vins avait confié à la distillerie la réalisation d'un produit ne répondant pas à des caractéristiques déterminées à l'avance par cette distillerie mais était destiné à satisfaire aux besoins particuliers exprimés par la société de négoce en vins concernée.

La Cour de cassation a rappelé ce critère de distinction dans un arrêt du 5 décembre 2018 (Cass. com., 5 déc. 2018, n° 17-24.293). Il s'agissait en l'espèce de la commande de la fabrication d'un rotor à intégrer dans une turbine afin de produire de la pâte à papier. Or, un an après son installation, cette pièce s'est révélée défectueuse. La société ayant passé commande soutenait que le contrat conclu constituait une vente et avait ainsi intenté une action en garantie des vices cachés. À l'inverse, le fabricant faisait valoir que la qualification de contrat d'entreprise s'imposait du fait que le rotor devait être intégré dans une turbine ayant été fabriquée à partir de plans et croquis fournis par l'exploitant et qu'il n'avait en conséquence pas d'obligation de garantir l'ouvrage contre les vices cachés. La Cour de cassation a estimé que le contrat conclu était bien une vente aux motifs qu'il portait sur une chose déterminée à l'avance. Il ne s'agissait pas d'un travail spécifique visant à répondre à des besoins particuliers exprimés par l'exploitant. La turbine avait certes été fabriquée selon les indications de ce dernier mais il n'en allait pas ainsi du rotor.

§ 2. Le paiement d'un prix

La vente est une opération par laquelle le transfert du droit réel que le vendeur détient sur la chose ne se réalise pas gratuitement. L'article 1582 du Code civil est parfaitement clair à ce sujet. Selon ce texte, si le vendeur « s'oblige à livrer la chose », c'est parce que l'acheteur s'engage « à la payer ». Il s'agit là d'un second élément essentiel à caractériser la vente. Il est nécessaire qu'il existe une contrepartie à l'engagement du vendeur (A), celle-ci devant être impérativement monétaire (B).

A. L'existence d'une contrepartie

• Vente et donation

L'existence d'une contrepartie au transfert de propriété permet de distinguer la vente d'un autre contrat translatif de propriété sans contrepartie : la