

Le contrat de vente

La vente est définie comme « une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer ». Le contrat de vente est fondamental d'un point de vue économique, il s'agit pour cela du contrat sans doute le plus courant. Tout, ou presque, peut être vendu, des marchandises, des immeubles, des biens meubles incorporels (une marque par exemple). Le contrat de vente est translatif de propriété. Seulement, pour arriver à ce résultat, certaines conditions doivent être respectées, comme le consentement des parties. Pour présenter le contrat de vente il est nécessaire d'envisager les conditions de la vente (I) pour en apprécier les effets (II).

I. Les conditions de la vente

Suivant l'article 1583 du Code civil, 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 ». La vente suppose donc l'existence du consentement des parties (A) et la détermination de son objet (B).

A. Le consentement des parties à la vente

Pour former un contrat, le consentement de toutes les parties doit avoir été donné. Ce consentement doit être libre et éclairé. En effet, selon l'article 1109 du Code civil, « il n'y a point de consentement valable si le consentement n'a été donné que par erreur ou s'il a été extorqué par violence ou surpris par dol ». L'erreur est une croyance non-conforme à la réalité qui émane de l'un des contractants et qui est déterminante pour la conclusion du contrat. L'erreur doit avoir déterminé l'accord à la convention. Cela signifie que sans cette fausse croyance, le contractant n'aurait pas donné son consentement. Pour cette raison, l'erreur ne peut porter que sur les qualités substantielles de la chose ou la considération de la personne. La violence est une contrainte exercée sur une personne, afin de l'amener à contracter. Cette contrainte peut être physique (menace, harcèlement...), morale (menace de diffamation...) ou économique (menace de perte d'emploi...). Enfin le dol est un comportement destiné à induire une personne en erreur afin qu'elle conclue le contrat. Il s'agit d'une erreur provoquée soit par une tromperie pure et simple (mensonge) soit par une manœuvre destinée à induire le contractant en erreur et à le conduire à contracter (manœuvres dolosives). Lorsque le consentement est vicié, le contrat est nul.

En matière de vente, le principe du consensualisme entraîne la formation du contrat dès la rencontre de volontés des deux parties capables, autrement dit dès la rencontre des consentements. Ce principe connaît toutefois certaines limites. Déjà, le consentement peut être aménagé d'une condition. C'est le cas, par exemple, des conditions liées au financement de l'acquisition ou à la nécessité d'obtenir des autorisations administratives. Ensuite, le législateur impose parfois le respect d'un certain formalisme, la rédaction d'un écrit par exemple. C'est notamment le cas lorsque des informations doivent être communiquées à l'acquéreur. L'écrit permet de s'assurer que le vendeur a bien rempli son obligation légale. Un acte authentique est par ailleurs nécessaire en matière de ventes immobilières. Par exception au principe du consensualisme, une condition de validité de l'acte.

B. La détermination de l'objet de la vente

La détermination de l'objet de la vente suggère de définir la chose vendue et son prix. S'agissant de la chose vendue, l'article 1108 du Code civil indique que la validité de la convention suppose « un objet certain ». Lorsque la chose porte sur un corps certain, elle doit être identifiée sans ambiguïté. Lorsque la vente porte sur une chose de genre, elle doit être individualisée pour devenir un corps certain au moment de l'exécution du contrat. Par ailleurs, pour être vendue, la chose doit exister au moment de la vente. A défaut, la vente serait nulle soit pour absence d'objet soit pour absence de cause. La chose doit encore être licite. Il est donc impossible de vendre une chose qui n'est pas dans le commerce. Certaines choses sont en effet inaliénables. L'inaliénabilité peut résulter d'une disposition de la loi dont le but est la protection de l'Etat (inaliénabilité du domaine public), de l'ordre public (interdiction de la gestation pour autrui, drogue). L'inaliénabilité peut aussi résulter de la volonté du propriétaire du bien (clause d'inaliénabilité d'un bien dans un testament. La licéité de la chose vendue suppose également qu'elle appartienne au vendeur. En effet, il est interdit de vendre la chose d'autrui ou de vendre une chose dont on n'a pas l'entière propriété (cas de l'indivision).

S'agissant du prix de la chose vendue, il s'agit d'un élément essentiel du contrat de vente. Le versement d'un prix permet de faire du contrat de vente un contrat à titre onéreux et de le distinguer de la donation. Suivant l'article 1591 du Code civil, « le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties ». Sauf lorsque le prix est imposé par les pouvoirs publics, le prix doit être déterminé par les parties ou au moins déterminable. Lorsque le contrat est à exécution instantanée, cette exigence ne pose pas de difficulté. En revanche, s'agissant des ventes à exécution successive, les parties peuvent ne pas avoir tous les éléments dès le départ pour fixer ce prix. Les parties ont donc la possibilité de stipuler une clause d'indexation dont l'indice doit nécessairement être en relation avec l'objet du contrat. Il est toutefois parfois difficile de fixer le prix au moment de la conclusion de la vente. Pour cette raison, le prix peut n'être que déterminable. Pour que la vente soit valable, il suffit alors que le contrat précise les modalités de la fixation ultérieure du prix, en référence à un prix « catalogue » par exemple. Dans tous les cas, le contrat de vente suppose une véritable contrepartie financière. Le prix doit être réel et sérieux, il ne doit pas être simulé. Les parties ne peuvent pas convenir dans un acte secret (contre-lettre), un prix plus élevé que celui figurant dans l'acte apparent et cela pour frauder l'administration fiscale, par exemple. Lorsque le prix est dérisoire, il y a en fait absence de prix et la nullité de la vente s'impose. Toutefois s'il existe une intention libérale du vendeur sans volonté de fraude, la vente n'est pas annulée mais requalifiée en donation. Par exception au principe suivant lequel les parties ont fixé en conscience le juste prix de la chose, il est parfois admis, dans certains contrats de vente, qu'une des parties puisse se plaindre d'une lésion. C'est le cas de la vente d'immeuble. Après expertise et si la lésion est de plus des 7/12e de la valeur réelle du bien, il est possible d'obtenir une rescision pour lésion. La vente peut toutefois être maintenue par le paiement d'un supplément de juste prix.

II. Les effets de la vente

La vente étant un contrat translatif, le premier effet est donc le transfert de la propriété de la chose vendue (**A**). La vente a également des effets sur les parties qui doivent s'acquitter de certaines obligations (**B**).

A. Le transfert de la chose

Suivant l'article 1138 du Code civil, « l'obligation de livrer la chose est parfaite par le seul consentement des parties contractantes ». L'échange de consentement ne suffit toutefois pas dans certains cas. Par exemple, lorsque la vente porte sur une chose de genre, il est nécessaire d'individualiser la chose pour la livrer. Dans le même lorsque la vente porte sur un immeuble, le titre doit être publié à la Conservation des hypothèques. Cette publicité règle les éventuels conflits entre acquéreurs successifs de la même chose : le premier qui publie l'emporte sur le second alors même qu'il aurait acquis la chose en second. Pour les autres meubles, la possession rend le transfert de propriété opposable *erga omnes*.

Les parties peuvent différer le moment du transfert de la chose. C'est le cas, par exemple, en matière de vente immobilière puisque dans les compromis, qui sont des ventes sous seing privé, est insérée une clause retardant le transfert de propriété au jour de la signature de l'acte authentique. La vente peut également et surtout être assortie d'une clause de réserve de propriété. C'est notamment le cas des ventes de marchandises entre professionnels. Les clauses de réserve de propriété, fréquentes en matière de ventes avec paiement différé, impose le paiement complet du prix de vente comme préalable au transfert de propriété. Les ventes avec réserve de propriété permettent ainsi à l'acheteur de détenir immédiatement la chose et donc de la revendre avant même d'en être propriétaire. Le tiers acquéreur de bonne foi d'un meuble corporel sera protégé par les dispositions de l'article 2276 du Code civil et le vendeur initial non payé ne pourra donc pas la revendiquer.

L'obligation de livrer la chose rend le créancier propriétaire et met la chose à ses risques dès l'instant où elle a dû être livrée (Code civil, article 1138, alinéa 2). Les risques pèsent donc sur le propriétaire de la chose même s'il n'en est pas encore le détenteur. Toutefois, si l'acheteur, non encore livré, a mis en demeure le vendeur de livrer la chose, les risques pèsent sur ce dernier jusqu'à la livraison (Code civil, article 1138, alinéa 2). Dans le même sens lorsque le transfert de propriété est retardé, le transfert des risques est également retardé et cela alors même que la vente est conclue. Enfin, les parties peuvent décider de faire correspondre la détention de la chose et le support des risques.

B. Les obligations des parties

Le vendeur doit non seulement livrer la chose mais aussi la garantir. Il est également tenu d'une obligation d'information et d'une obligation de sécurité.

L'obligation de délivrance s'apprécie par rapport au contrat : la chose doit être conforme aux caractéristiques prévues. La délivrance concerne autant la chose que ses accessoires (fruits, documents administratifs...). La délivrance doit être effectuée dans un délai raisonnable. L'acheteur doit examiner la chose au moment où il la reçoit pour dénoncer les éventuels vices apparents. Suivant l'article 1604 du Code civil, « la délivrance est le transport de la chose en la puissance et possession de l'acheteur ». En pratique le vendeur doit simplement mettre la chose à la disposition de l'acheteur sans avoir à en assurer une quelconque livraison. En principe, lorsque la chose est un corps certain, la délivrance se fait au lieu où elle se trouve et si c'est une chose de genre, elle a lieu au domicile du vendeur. Les obligations sont par principe quérables et non portables.

Le vendeur est également soumis à une obligation d'information et de conseil. L'information porte sur les qualités objectives de la chose et sur les conditions de son utilisation quand le conseil concerne plus l'aptitude de la chose à répondre aux attentes de l'acheteur. Il s'agit là de deux obligations de moyens mais que la qualité de vendeur professionnel transforme en obligations de résultat.

Le vendeur s'oblige également à garantir la chose vendue. Le vendeur garantit déjà l'acheteur contre l'éviction dans son droit de propriété. Cette garantie vaut autant pour le fait personnel du vendeur que pour le fait d'un tiers. Le vendeur doit également garantir l'acheteur contre les vices cachés de la chose. Il doit notamment garantir la chose contre un vice qui rendrait impropre à l'usage auquel on la destine ou qui en diminuerait tellement cet usage que l'acheteur, s'il avait connu le vice, ne l'aurait pas acquise ou l'aurait fait à un moindre prix. Le vice s'apprécie par rapport à un usage normal de la chose, sauf spécification particulière de l'acheteur. Ainsi, l'usure ou encore l'utilisation anormale de la chose ne sont pas les vices garantis. Pour que la garantie fonctionne il faut encore que le vice soit caché, autrement dit qu'il ne soit pas décelable par l'acheteur au moment de la réception de la chose. Pour apprécier cette condition, il est nécessaire de prendre en compte la compétence de l'acheteur (consommateur, professionnel). Enfin le vice doit être antérieur à la vente, précisément au transfert de propriété de la chose, même s'il n'est révélé qu'après. Pour mettre en œuvre la garantie des vices cachés, la mise en œuvre de la garantie des vices cachés nécessite que l'acheteur rapporte des preuves. Or, ces preuves sont parfois difficiles à apporter. C'est la raison pour laquelle le vendeur peut proposer des garanties conventionnelles lesquelles, sans écarter la garantie légale, dispensent l'acheteur, durant le délai précisé, de rapporter la preuve du vice caché. L'acheteur doit agir dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice. Si le vice est démontré, l'acheteur peut obtenir soit la résolution de la vente, soit une diminution du prix.

L'obligation de sécurité des produits est la dernière obligation supportée par le vendeur. Issue des articles 1386- 1 à 1386- 18 du Code civil, cette obligation est due par le producteur, de tout ou partie du produit, par celui qui appose sa marque sur le produit, par celui qui l'importe sur le territoire de l'Union européenne. Elle s'applique lorsque le produit n'offre pas la sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre. L'acheteur doit apporter la preuve du défaut, du dommage et du lien de causalité

entre les deux, auquel cas la responsabilité du producteur est automatique.

L'acheteur doit remplir deux obligations. La première, et principale, est l'obligation de payer le prix convenu au contrat ainsi que les accessoires de la vente. Les parties conviennent du moment et du lieu du paiement mais, à défaut, le paiement doit se faire à la livraison de la chose. Le lieu du paiement est, sauf stipulation contraire, le lieu où se trouve le vendeur sauf pour les ventes immobilières pour lesquels il est d'usage de consigner le prix auprès du notaire chargé de la rédaction de l'acte authentique qui, lui-même le remet au vendeur. Le paiement étant un acte juridique, la preuve se fait par écrit. A défaut de versement du prix, le vendeur peut refuser de livrer la chose. Il dispose également d'un droit de revendication de la chose entre les mains de l'acheteur dans les huit jours de la vente. La seconde obligation de l'acheteur est de prendre livraison de la chose. En matière de ventes mobilières, l'acheteur a une obligation de retraitement concomitante à la délivrance de la chose par le vendeur : elle s'effectue en un même temps et un même lieu. C'est à l'acheteur de supporter les frais de ce retraitement, de livraison. C'est au moment de la livraison que l'acheteur doit examiner la chose vendue pour en dénoncer les vices apparents, voire le défaut de conformité par rapport aux stipulations du contrat. Le défaut de retraitement peut entraîner un préjudice pour le vendeur qui peut mettre en demeure sous astreinte l'acheteur de procéder à ce retraitement. Enfin, en matière de ventes immobilières, la délivrance de la chose se fait par la remise des clefs.