

Droit des contrats spéciaux

Leçon 2 : Qualification et formation de la vente

Nicolas BARGUE

Table des matières

Section 1. Qualification de la vente.....	p. 2
§1. La définition de la vente.....	p. 2
§2. La distinction de la vente et d'autres contrats.....	p. 2
Section 2. Formation de la vente.....	p. 5
§1. Les contrats préparatoires à la vente.....	p. 5
A - Les promesses unilatérales.....	p. 5
B - La promesse synallagmatique.....	p. 6
1. Notion de promesse synallagmatique.....	p. 6
2. Valeur de la promesse synallagmatique.....	p. 7
C - Le pacte de préférence.....	p. 8
§2. Les conditions de formation de la vente.....	p. 8
A - La capacité.....	p. 8
B - Le consentement.....	p. 9
C - Le contenu du contrat.....	p. 9
1. La chose vendue.....	p. 10
2. Le prix de vente.....	p. 11
a) Existence et montant du prix.....	p. 11
b) Détermination du prix.....	p. 12

Avant d'étudier les règles de formation de la vente (Section 2), il est nécessaire de déterminer les éléments de qualification du contrat de vente (Section 1), c'est-à-dire ce qui permet de déterminer qu'un contrat est soumis aux règles de la vente plutôt qu'à celles d'un autre contrat.

Section 1. Qualification de la vente

La vente est l'un des contrats les plus usuels, et l'un de ceux que l'on connaît et définit instinctivement (§1). Mais il suscite tout de même des difficultés de délimitation par rapport à d'autres contrats (§2).

§1. La définition de la vente

Article 1582 du Code civil : « *La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer.* »

Ce texte pose une définition de la vente, à partir des obligations qu'elle crée. Le vendeur livre la chose, et l'acheteur paie un prix en contrepartie.

Article 1583 du Code civil : « *Elle 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.* »

On déduit de l'article 1583 une autre caractéristique essentielle de la vente : le transfert de propriété du bien vendu. Par le contrat, le vendeur transfère en réalité la propriété du bien à l'acquéreur, et doit lui délivrer ce bien afin qu'il puisse en avoir la jouissance.

Ces trois éléments sont donc fondamentaux dans la notion de vente.

Remarque

Le contrat est translatif de propriété, et il emporte des prestations réciproques consistant en une délivrance de la chose et le paiement d'un prix.

Ces prestations qui se répondent et servent l'une à l'autre de contrepartie permettent de placer le contrat de vente dans la catégorie des contrats synallagmatiques.

La vente est probablement le type de contrat le plus utilisé quotidiennement. Elle présente cependant une véritable diversité, en fonction de la chose vendue. Il est difficile de comparer la vente d'un produit alimentaire avec celle d'un immeuble ou encore celle de créance ou de titres sociaux.

En raison de l'importance pratique du contrat de vente, mais aussi de sa diversité, ses règles sont très détaillées dans le Code civil. Elles y font l'objet des articles 1582 à 1701-1. Il faut y ajouter, selon la situation, toutes les règles issues du droit de la consommation, du droit commercial ou du droit de la concurrence, entre autres exemples.

De plus, la vente, lorsqu'elle présente un élément d'extranéité, est soumise aux règles de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les ventes internationales de marchandises, qui pose notamment des règles de détermination de la loi applicable. Mais on se bornera ici à évoquer les règles de la vente de droit interne.

§2. La distinction de la vente et d'autres contrats

Même si la qualification de la vente dépend essentiellement de ses éléments directs de définition (transfert de propriété, délivrance de la chose, prix), la distinction n'est pas nécessairement aisée à tracer avec d'autres contrats nommés.

Un même contrat pourrait d'ailleurs combiner une vente avec d'autres opérations, auquel cas les règles de ces différents contrats pourraient être appliquées de manière distributive.

L'un des critères prépondérants est celui du transfert de propriété, lorsque le contrat prévoit la remise d'une chose. La question est parfois de savoir si cette remise intervient en propriété, ou si elle n'emporte qu'un transfert de jouissance. Dans le premier cas, la qualification de vente s'impose, sinon le contrat pourra être analysé comme un contrat de bail, par exemple.

Parfois encore, le contrat ne fait pas seulement naître une obligation de transférer la chose, mais aussi corrélativement une obligation de la restituer, ou de restituer une chose équivalente. Cette obligation de restitution déterminera la qualification de contrat de prêt ou de dépôt, par exemple, tandis qu'une remise sans restitution sera constitutive d'une vente.

Un autre critère discriminant entre la vente et d'autres contrats est celui du prix versé par l'acheteur. La vente est un contrat nécessairement onéreux, le prix faisant partie intégrante de sa définition. Par conséquent, la vente ne saurait être assimilée à une donation, qui est certes translatrice de propriété mais à titre gratuit, sans aucune contrepartie.

D'autres contrats translatifs de propriété comportent une contrepartie, mais qui ne s'analyse pas en un prix. Tel est le cas de l'échange, par lequel l'un des contractants fournit une chose, et l'autre contractant, qui reçoit cette chose, en transfère une autre au premier. De même, l'apport en société se distingue de la vente en ce que la société, devenue propriétaire du bien apporté par l'associé, ne paie pas de prix mais délivre des titres sociaux. Ces différents contrats se distinguent ainsi de la vente et font l'objet d'un régime partiellement séparé.

La difficulté la plus notable concerne cependant la distinction entre la vente et le contrat d'entreprise, qui est un contrat portant sur une prestation de service. A priori, on pourrait penser que le critère du transfert de propriété suffirait, en ce qu'une prestation de service ne suppose pas en principe un tel transfert.

Mais parfois, une personne va effectuer un travail pour concevoir ou modifier une chose dont elle était initialement propriétaire, et dont la propriété est transférée au cocontractant. Ou alors, une chose est assemblée avec des matériaux fournis par l'artisan. Dans ces différents cas, le contrat prévoit à la fois une prestation de service, c'est-à-dire le travail accompli, et un transfert de propriété de la chose ou des matériaux qui la composent. Le premier trait renvoie à la définition du contrat d'entreprise, et le second à l'une des caractéristiques majeures de la vente. Comment alors qualifier le contrat ?

L'enjeu réside dans les différences de régime juridique entre le contrat de vente et le contrat d'entreprise, notamment en ce qui concerne la détermination du prix, les obligations des parties, ou encore le moment du transfert de propriété de la chose.

Un critère possible est celui de l'accessoire. Il s'agit alors d'observer lequel des deux aspects du contrat est prépondérant d'un point de vue économique. Si c'est le transfert de propriété, la qualification à retenir est celle de vente. Si c'est au contraire le travail accompli, c'est la qualification de contrat d'entreprise qui prime. Selon cette conception, il convient alors de définir l'élément principal du contrat, travail ou transfert de propriété, et d'appliquer le régime du contrat correspondant à l'ensemble de la convention.

Mais la jurisprudence n'applique pas ce critère de qualification et en privilégie un autre, dit de la spécificité de la chose. En application de ce critère, le juge doit apprécier si le travail accompli sur la chose est spécifique, s'il répond à des instructions particulières données à l'artisan. Dans ce cas, qui est celui d'un travail réalisé sur mesure, la qualification est celle de contrat d'entreprise. À défaut d'objet spécifique de la prestation, si donc le transfert de propriété porte sur un objet standardisé, c'est au contraire un contrat de vente qui a été conclu par les parties.

Exemple

Cass. 3^{ème} civ., 5 février 1985, pourvoi n° [83-16.675](#) :

« Mais attendu, que l'arrêt retient que les barres métalliques, livrées sous forme d'assemblage de "cages" ont toutes des dimensions spécifiques, tant en ce qui concerne la longueur que le calibre, le pas d'enroulement des spires autour des barres principales, que la multiplicité des dimensions des composants aurait rendu impossible au fournisseur de stocker à l'avance de tels assemblages, que la S.P.A.B.A. n'avait pu satisfaire la commande qu'après avoir effectué un travail spécifique en vertu d'indications particulières rendant impossible de substituer au produit commandé un autre équivalent, que si la S.P.A.B.A. n'avait pas effectué ce travail destiné à un chantier déterminé, la société "Franki Fondations France" aurait dû le faire ;

Que de ces motifs, la cour d'appel a pu déduire que la S.P.A.B.A. n'avait pas été un simple fournisseur, mais avait conclu un sous-traité avec la société "Franki Fondations France" ».

En savoir plus : Distinction de la vente et du contrat d'entreprise dans l'avant-projet de réforme

L'avant-projet de réforme propose de maintenir et de codifier ce critère de la spécificité de l'ouvrage, en matière de meubles.

En droit de la construction, des règles spécifiques sont réservées. Si l'entrepreneur réalise la construction du bâtiment sur un terrain fourni par son client, le régime est celui du contrat d'entreprise, peu important qui a fourni les matériaux servant à la construction. Si en revanche le terrain était fourni par l'entrepreneur lui-même en plus des matériaux, les règles du contrat de vente tendent à s'appliquer.

Section 2. Formation de la vente

La vente elle-même répond à un certain nombre de conditions (§ 1), mais sa formation répond souvent à un processus échelonné dans le temps et jalonné de contrats préparatoires (§ 2).

§1. Les contrats préparatoires à la vente

Les contrats de vente d'objets du quotidien, ou en tout cas de moindre valeur, sont instantanés. Ils se forment par un simple accord de volonté entre le vendeur et l'acheteur, sans qu'il ne soit nécessaire de passer par des étapes intermédiaires.

Mais dans le cadre de ventes plus complexes, celles qui portent sur des biens particuliers (immeubles, objets d'art, etc), des pourparlers se tiennent souvent entre vendeur et acquéreur avant que le contrat ne soit véritablement formé. Ce processus donne lieu à des offres régies par le droit commun des contrats, mais aussi à des contrats préparatoires au contrat définitif :

- promesses unilatérales (A),
- promesse synallagmatique (B)
- et pacte de préférence (C).

Tous constituent de véritables contrats, des accords de volontés dotés de force obligatoire, mais ils ont vocation à préparer la conclusion du contrat de vente définitif. La formation du contrat de vente, en principe instantanée, se trouve alors davantage échelonnée dans le temps.

A - Les promesses unilatérales

Les promesses unilatérales consenties en vue d'une vente sont, soit d'achat, soit de vente. Comme toutes promesses unilatérales de contracter, elles obéissent aux règles du droit commun des contrats, plus précisément à l'article 1124 du Code civil.

Article 1124 du Code civil : « *La promesse unilatérale est 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.*

La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis.

Le contrat conclu en violation de la promesse unilatérale avec un tiers qui en connaissait l'existence est nul. »
Ainsi, la promesse unilatérale est un contrat, mais porteur d'un engagement du seul promettant qui consent d'ores et déjà au contrat définitif envisagé. Quant au bénéficiaire, il se voit ouvrir par la promesse une option, encadrée par un délai, entre consentir ou non à la vente définitive.

Certaines ventes particulières peuvent donner lieu à des promesses unilatérales d'achat, notamment des cessions de droits sociaux. Mais les promesses unilatérales de vente sont plus fréquentes, par exemple dans les ventes d'immeubles.

Remarque

Par ce contrat, le promettant s'engage à vendre la chose, et le bénéficiaire peut lever l'option, ce qui rend la vente parfaite, ou au contraire ne pas l'exercer.

Dans ce dernier cas, le promettant conserve l'indemnité d'immobilisation, qui est une somme stipulée dans la promesse et perçue de la part du bénéficiaire. L'indemnité d'immobilisation est en quelque sorte la contrepartie à l'exclusivité accordée au bénéficiaire pour pouvoir acquérir le bien à terme. Si le contrat est conclu, cette indemnité s'impute sur le prix de vente.

À partir de l'[arrêt Consorts Cruz du 15 décembre 1993](#), la Cour de cassation avaient estimé que la rétractation par le promettant de son consentement faisait obstacle à la formation de la vente. En effet, selon les juges, le promettant n'était tenu, en application du contrat de promesse, que d'une obligation de faire insusceptible d'une exécution en nature. Seuls des dommages-intérêts pouvaient donc être réclamés par le bénéficiaire, qui ne pouvait en revanche prétendre devenir propriétaire du bien dont la vente était envisagée.

Cass. 3^{ème} civ., 15 décembre 1993, pourvoi n° [91-14.999](#) : « *Mais attendu que M. Y... ayant rétracté sa promesse unilatérale de vente antérieurement à la levée d'option par le bénéficiaire, la cour d'appel, sans avoir à procéder à des recherches que ses constatations rendaient inopérantes, a exactement retenu qu'aucun contrat de vente ne s'étant formé entre les parties en l'absence de rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acheter, la demande en réalisation de la vente devait être rejetée.* »

Cette position de la Cour de cassation, très contestée par une partie de la doctrine au nom de la force obligatoire du contrat de promesse, a été assouplie depuis. L'article 1124 du Code civil, issu de l'ordonnance du 10 février 2016, permet la formation de la vente en dépit de la rétractation, si le juge l'autorise. Par ailleurs, la Cour de cassation admet les clauses permettant une exécution en nature (Cass. 3^{ème} civ., 27 mars 2008, pourvoi n° [07-11.721](#)). Enfin, une solution plus récente autorise le bénéficiaire à exercer son option, alors même que le promettant se serait déjà rétracté.

Cass. 3^{ème} civ., 23 juin 2021, pourvoi n° [20-17.554](#) : « *Ayant retenu à bon droit que la rétractation du promettant ne constituait pas une circonstance propre à empêcher la formation de la vente, elle en a exactement déduit que, les consentements des parties s'étant rencontrés lors de la levée de l'option par les bénéficiaires, la vente était parfaite.* »

Ainsi, dès lors que le bien n'a pas été revendu par le promettant à un tiers, le bénéficiaire dispose de la possibilité de lever l'option et d'acquérir le bien objet de la promesse de vente, malgré la rétractation du promettant. Si le bien a été vendu à autrui, il faudra toutefois obtenir au préalable la nullité de cette vente, ce qui constitue un obstacle à l'efficacité de la promesse unilatérale.

En savoir plus : Avant-projet de réforme et promesse unilatérale de vente

L'avant-projet de réforme prévoit par ailleurs de consacrer 3 articles à la promesse unilatérale de vente, afin de compléter l'article [1124](#) auquel il est renvoyé. Ces textes reprennent à leur compte les principaux acquis de la jurisprudence :

- La promesse unilatérale devient vente automatiquement à compter de la levée d'option par le bénéficiaire durant la période stipulée au contrat.
- Lorsque la durée de la promesse est indéterminée, le contrat peut être résilié par le promettant, mais non sans avoir exercé au préalable une action interrogatoire contre le bénéficiaire, visant à ce que celui-ci prenne sa décision dans un délai raisonnable fixé par le promettant.
- Si le montant de l'indemnité d'immobilisation est si important que le bénéficiaire n'a en réalité d'autre choix que d'acquiescer, la promesse unilatérale est requalifiée en vente définitive, assortie d'une clause de dédit permettant au bénéficiaire de sortir du contrat moyennant versement d'une somme. Cette requalification est importante car le bénéficiaire est alors réputé avoir acquis la propriété du bien dès la conclusion du contrat, et non au moment de la levée de l'option.

B - La promesse synallagmatique

La notion de promesse synallagmatique (1) est plus facile à appréhender que sa valeur par rapport au contrat de vente définitif (2).

1. Notion de promesse synallagmatique

La promesse synallagmatique de vente, également appelée compromis de vente dans la pratique notariale, est un autre avant-contrat très répandu. Comme la promesse unilatérale, elle revêt la nature juridique d'un contrat, mais elle contient un engagement à la vente pour chacune des deux parties, et non pas seulement pour le promettant.

Cette qualification est retenue, même lorsque, comme c'est souvent le cas, la promesse comporte au profit du bénéficiaire une faculté de substitution au profit d'un tiers. En application de cette clause, le bénéficiaire peut transmettre au tiers le bénéfice de la promesse. On a pu se demander si la promesse revêtait alors un caractère synallagmatique, dans la mesure où le bénéficiaire lui-même peut échapper à ses engagements en transmettant la promesse au tiers. Mais la Cour de cassation estime que la faculté de substitution est sans incidence de ce point de vue, et que la promesse reste synallagmatique au lieu d'être requalifiée en promesse unilatérale.

En savoir plus : Avant-projet de réforme et qualification de la promesse synallagmatique

L'avant-projet de réforme entérine cette solution, et ajoute que l'exercice de la faculté de substitution emporte les mêmes effets qu'une cession de contrat, à l'inverse de ce que décident aujourd'hui les juges.

2. Valeur de la promesse synallagmatique

Article [1589](#) du Code civil : « *La promesse de vente vaut vente lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et le prix.* »

Il résulte de ce texte que la promesse synallagmatique présente une autonomie réduite par rapport à la vente elle-même : dès lors que les parties se sont déjà accordées sur les éléments essentiels du contrat, c'est-à-dire la détermination de la chose vendue et le prix de vente, le contrat de vente est déjà formé. Il n'y a donc pas de place pour une promesse de vente en présence de ces éléments.

Remarque

Cependant, il arrive que les éléments nécessaires à la perfection de la vente ne soient pas tous réunis au moment de la promesse, si bien que la vente reste imparfaite à ce moment. Tel est le cas lorsque les parties subordonnent la conclusion de la vente à un événement particulier.

Exemple

Un cas très fréquent est celui de l'obtention par l'acquéreur d'un prêt permettant de financer l'acquisition. L'acquéreur dispose alors d'un délai pour solliciter et obtenir un prêt auprès d'un établissement de crédit. La vente peut aussi être subordonnée à l'obtention d'une autorisation administrative, ou de l'absence d'exercice d'un droit de préemption sur le bien. La vente ne sera définitivement conclue que si ces conditions suspensives se réalisent.

Les parties peuvent également prévoir la réitération de la vente par signature d'un acte authentique, dans un délai fixé par le compromis.

Dans cette hypothèse, toute la question est de déterminer si les parties ont l'obligation de signer l'acte authentique. La jurisprudence distingue deux situations.

- Parfois, la réitération n'est pas considérée par les parties comme un élément essentiel de la vente. Cela signifie que la promesse de vente vaut vente, que le contrat est déjà formé. Les parties ont l'obligation de réitérer leur consentement par acte authentique. Si l'une d'elle ne le fait pas, la vente n'en demeure pas moins formée et trouve exécution. Le transfert de propriété du bien a bien lieu.
- Parfois encore, les parties décident de rendre essentiel à la formation de la vente un élément autre que la détermination de la chose et du prix, et qui ne serait pas déterminé par le compromis. Cet élément peut être la réitération du consentement par acte authentique, ou un accord sur les modalités de paiement

du prix, par exemple. Il s'agit alors d'un élément essentiel de l'accord des parties, de sorte que la promesse de vente ne vaut alors pas vente. Si l'une des parties ne réitère pas son consentement par acte authentique, la vente n'est pas formée, et seuls des dommages-intérêts sont dus par la partie défaillante, au titre de la responsabilité contractuelle, à raison de l'inexécution des obligations issues de la promesse.

En savoir plus : Avant-projet de réforme et valeur de la promesse synallagmatique

L'avant-projet de réforme propose de maintenir ces solutions et de les codifier aux articles 1587 et 1587-1 du Code civil.

C - Le pacte de préférence

Remarque

Le pacte de préférence est un avant-contrat très différent des précédents en ce qu'il ne tend pas directement vers la conclusion d'une vente, mais permet d'accorder une priorité au bénéficiaire dans le cas où le bien serait vendu. Ce à quoi s'engage le propriétaire du bien est simplement à proposer le bien par préférence au bénéficiaire s'il souhaite procéder à une vente, et ce à des conditions aussi avantageuses. Mais il est tout à fait possible que le promettant ne vende jamais dans le délai stipulé, et que le pacte de préférence ne soit jamais mis en œuvre.

Le pacte de préférence fait l'objet de l'article [1123](#) du Code civil en droit commun des contrats. Ce texte, issu de l'ordonnance du 10 février 2016, est applicable lorsque le pacte est stipulé en vue d'une vente. Ainsi, en cas de vente du bien à un tiers en violation du pacte de préférence, le bénéficiaire peut demander des dommages-intérêts. Une action en nullité de la vente et la substitution à l'acquéreur peuvent aussi être demandés, à condition d'apporter la preuve de la connaissance, de la part du tiers, de l'existence du pacte et de l'intention de s'en prévaloir. Cette double preuve est cependant difficile à administrer, si bien que cette sanction devrait rester peu utilisée.

§2. Les conditions de formation de la vente

Les conditions de formation répondent essentiellement à celles du droit commun des contrats. Elles touchent à la capacité des contractants (A), à leur consentement (B), et au contenu du contrat (C).

A - La capacité

Comme tout contrat, la vente suppose la capacité et le pouvoir des parties. Les règles du droit commun des contrats tendent à s'appliquer.

Remarque

Autrement dit, un mineur ou un majeur protégé est empêché de vendre ou d'acheter, mais l'usage lui permet de conclure ce contrat lorsque le bien n'est pas d'une valeur trop importante.

Certaines personnes sont frappées par une incapacité spéciale d'acquérir, tenant à leur qualité.

Exemple

Par exemple, les professionnels travaillant dans un établissement recueillant des personnes âgées ne peuvent acquérir les biens de ces personnes. De même, un tuteur ne peut acquérir les biens de la personne placée sous sa tutelle. Un mandataire ne peut pas non plus acquérir lui-même les biens qu'il a pour mission de vendre.

Ces règles ont pour but d'éviter que l'acheteur ne tire profit d'une situation de conflit d'intérêts, ou de dépendance du vendeur à son égard. Mais il ne s'agit là que d'exceptions au principe de liberté contractuelle en vertu duquel toute personne peut vendre ou acquérir.

B - Le consentement

Le principe, en matière de vente comme de droit des contrats en général, est celui de la liberté contractuelle.

Le consentement à la vente doit évidemment être caractérisé de la part du vendeur et de l'acquéreur. Les règles du droit commun du contrat trouvent application. En matière de vente, il se cristallise parfois de manière échelonnée dans le temps, à travers les offres successives et les avant-contrats.

Mais par principe, le consentement portant sur la chose vendue et sur le prix suffit à la formation du contrat.

Remarque

Autrement dit, la vente n'est en principe subordonnée au respect d'aucune forme particulière. Elle fait partie de la catégorie des contrats consensuels, à moins de dispositions particulières. La principale exception concerne la vente d'un immeuble, qui doit faire l'objet d'un acte notarié.

Le consentement doit évidemment, non seulement exister, mais aussi être suffisamment éclairé. Comme tout contrat, la vente entachée d'une erreur spontanée de la part de l'une ou l'autre des parties, d'un dol ou d'un vice de violence, est donc frappée d'une nullité relative.

Plus encore, le vendeur est tenu d'une obligation de renseignement prévue à l'article 1602 du Code civil.

Selon l'article [1602](#), « *Le vendeur est tenu d'expliquer clairement ce à quoi il s'oblige* ». Le texte ajoute que les clauses obscures ou ambiguës sont interprétées contre le vendeur.

L'obligation de renseignement s'applique à tout vendeur, qu'il soit professionnel ou profane, et quelle que soit la qualité du vendeur. Elle est néanmoins modulée en fonction des connaissances de chacun d'entre eux. Elle s'applique en réalité à raison d'une asymétrie d'informations, et doit permettre au vendeur d'être au fait des spécifications techniques de la chose et de ses conséquences. Les renseignements à fournir sont tous ceux nécessaires à l'usage de la chose, normal ou porté par l'acquéreur à la connaissance du vendeur.

Quels sont ces renseignements ?

- Ils portent tout d'abord sur les caractéristiques de la chose vendue.

Exemple

Par exemple, s'agissant d'un immeuble, ils concernent la situation géographique du bien, sa situation juridique, notamment l'existence de servitudes ou de procédures judiciaires liées à l'immeuble. L'obligation d'information se traduit aussi par différents diagnostics à établir, portant entre autres sur les performances énergétiques, la présence de plomb, de termites ou d'amiante.

- Au-delà des caractéristiques techniques, le vendeur doit aviser l'acquéreur de la dangerosité de la chose vendue. Il s'agit d'une obligation de mise en garde : l'acquéreur dûment mis en garde contre le danger couru peut tout à fait décider de conclure tout de même le contrat.
- Outre les informations techniques sur la chose et la mise en garde sur sa dangerosité, le vendeur doit parfois fournir à l'acheteur des conseils sur son utilisation. Il ne doit donc pas se contenter d'informations objectives, mais doit aussi orienter son cocontractant dans le choix du bien acquis, ou dans ses modalités d'utilisation, en fonction des objectifs recherchés.

Remarque

L'obligation de renseignement est de moyens, car il est difficile pour le vendeur de garantir le résultat pour l'acquéreur de l'information ou du conseil donné. L'obligation consiste donc à fournir toutes les informations possibles à l'acquéreur. Mais les juges adoptent souvent une démarche d'inversion de la charge de la preuve en présence d'un dommage subi par l'acquéreur. Il revient alors au vendeur de démontrer qu'il a exercé toutes les diligences nécessaires.

La responsabilité encourue par le vendeur en cas d'inobservation de son obligation de renseignement est de nature contractuelle, quand bien même le manquement serait antérieur à la conclusion du contrat.

C - Le contenu du contrat

Le contenu de la vente renvoie aux éléments fondamentaux qui permettent de la définir : la chose vendue (1) et le prix (2).

1. La chose vendue

Remarque

Toute chose est en principe susceptible d'être vendue, dès lors que sa propriété peut être transférée.

Une vente portant sur une chose entièrement détruite au jour du contrat serait ainsi nulle. Mais elle peut tout à fait porter sur une chose future, c'est-à-dire qui n'existe pas encore, dès lors qu'elle est déterminable, que les éléments permettant de l'identifier sont suffisants.

Exemple

Une application très commune de cette vente de chose future est la vente d'immeuble à construire, prévue aux articles [1601-1 et suivants](#) du Code civil. Ces textes prévoient des règles dérogatoires au droit commun de la vente. La vente est ici celle d'un terrain sur lequel est prévu la construction d'un édifice. L'acheteur devient propriétaire de l'édifice, soit à la fin de la construction avec une rétroactivité à la fin du contrat, soit progressivement au fil de la construction.

La détermination de la chose, plus généralement, est appréciée à plusieurs titres. Elle concerne la nature de la chose, à travers la désignation d'un type de marchandise, ou encore la situation géographique d'un immeuble. Elle concerne également la quantité de choses vendues, évaluée par exemple en kilos, en litres, etc. À ce stade, la chose est suffisamment déterminable pour que la vente soit formée, avant même qu'elle ne soit pleinement individualisée par une pesée ou tout autre procédé.

S'agissant de la qualité de la chose, il résulte du droit commun des contrats (article [1166](#) du Code civil) que la prestation doit être de qualité conforme aux attentes légitimes des parties. Ces attentes légitimes sont appréciées au regard de la nature de la chose, les usages en la matière et le montant de la contrepartie.

Il revient donc au juge, pour apprécier le caractère suffisant de la qualité du bien vendu, de se référer à ce standard des attentes légitimes, en s'aidant des critères posés à l'article 1166.

La chose vendue peut être immobilière comme mobilière, corporelle comme incorporelle. Selon le type de bien, des règles particulières pourront trouver à s'appliquer, par exemple celles de la cession de créance ou de la cession de parts sociales.

Remarque

Encore faut-il que la chose soit dans le commerce juridique pour que la vente puisse être conclue. Ainsi, des éléments du corps humains, des droits de la personnalité, des droits politiques, ne peuvent faire l'objet d'une vente, entre autres exemples.

La chose ne doit pas non plus faire l'objet d'une inaliénabilité conventionnelle. Cette inaliénabilité peut résulter d'une clause insérée dans un testament ou une donation. Elle interdit au légataire ou au donataire de revendre le bien transmis. Pour aliéner le bien, il est nécessaire de demander au juge la levée de l'inaliénabilité, en démontrant que l'intérêt poursuivi par la clause a disparu ou qu'un autre intérêt doit primer sur lui. L'article [900-1](#) du Code civil en dispose ainsi.

Enfin, le vendeur doit avoir la qualité de propriétaire du bien vendu. La vente de la chose d'autrui est en effet nulle, comme le prévoit l'article [1599](#) du Code civil.

Remarque

Cette règle présente toutefois certaines exceptions, pour les besoins de la pratique des affaires. Si le vendeur n'est pas encore propriétaire de la chose à la date de conclusion du contrat, mais qu'il s'est engagé à l'acquérir, la vente est valable, mais sous condition. La vente ne saurait davantage être remise en cause lorsque le vendeur présentait l'apparence du propriétaire, et que l'acquéreur a commis à ce sujet une erreur commune, c'est-à-dire que toute personne aurait pu commettre.

Par ailleurs, la nullité prévue à l'article [1599](#) est relative, et ne peut être demandée que par l'acquéreur. Quant au véritable propriétaire, il ne peut se prévaloir de la nullité, mais la vente lui est inopposable, et il peut donc exercer une action en revendication pour obtenir la restitution de la chose.

2. Le prix de vente

Le prix est un élément essentiel de la vente, et son montant, en principe libre, fait tout de même l'objet d'un certain encadrement (a). Il en est de même du mode de détermination du prix (b).

a) Existence et montant du prix

Remarque

Le prix de vente est aussi indispensable au contrat de vente, qui est à titre onéreux. À défaut de prix, la qualification à retenir est celle de donation et non de vente. Ce prix s'entend d'une contrepartie au transfert de propriété de la chose, et sa nature est nécessairement monétaire, sans quoi la qualification de vente serait abandonnée au profit de celle d'échange, ou d'apport en société par exemple.

La question majeure est celle de l'adéquation du prix à la valeur de la chose vendue. Est-elle nécessaire à la validité du contrat ?

La réponse classique découle du principe de liberté contractuelle. Les parties ont, sauf disposition contraire, le pouvoir de fixer le prix comme bon leur semble, alors même qu'il ne correspondrait pas à la valeur vénale du bien vendu. Quant au juge, il n'a pas le pouvoir en principe de s'immiscer dans la détermination du prix.

Remarque

Pour autant, la liberté des parties est encadrée par plusieurs limites : le prix doit être réel, c'est-à-dire qu'il ne peut constituer une simulation masquant une donation.

Il doit aussi présenter un caractère sérieux. Il ne doit donc pas être vil, c'est-à-dire purement symbolique, dérisoire au regard de la valeur de la chose. Il est en effet admis que le vil prix est équivalent à une absence de prix, incompatible avec l'idée même d'une vente.

Il convient bien sûr de tenir compte d'éléments contextuels : une cession de droits sociaux peut ainsi être consentie pour un prix très bas si le cessionnaire s'engage à reprendre à son compte un passif substantiel. Plus généralement, le caractère sérieux du prix est apprécié au regard de l'existence, ou non, d'une autre contrepartie venant s'ajouter au prix stipulé.

Ce principe classique de liberté des parties dans la fixation du prix trouve un tempérament tenant aux règles de la lésion, c'est-à-dire le préjudice subi à raison du déséquilibre entre les prestations réciproques des parties au contrat.

On sait qu'en droit commun, la lésion est généralement indifférente. Mais elle peut être invoquée dans certains cas précis, afin d'obtenir la rescision du contrat. Tel est le cas en matière de vente d'immeuble.

Article 1674 du Code civil : « *Si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente, quand même il aurait expressément renoncé dans le contrat à la faculté de demander cette rescision, et qu'il aurait déclaré donner la plus-value.* »

On notera d'abord que la prise en compte de la lésion dans la vente ne concerne que les immeubles et non pas les meubles, même ceux qui présenteraient une valeur importante.

Ensuite, l'invocation de la lésion ne profite qu'au vendeur, dans l'hypothèse où le prix de vente serait trop bas par rapport à la valeur du bien. En revanche, l'acquéreur ne saurait s'en prévaloir s'il estime le prix exorbitant. Enfin, le déséquilibre donnant lieu à rescision doit dépasser sept douzièmes, c'est-à-dire par exemple que le prix doit être inférieur à 500 000 € pour un immeuble dont la valeur serait évaluée à 1 200 000 €. Et cette valeur est évaluée à la date de la conclusion de la vente, peu important les fluctuations du marché après ce moment.

S'agissant de l'action en rescision, à laquelle il est impossible de renoncer, elle est encadrée dans un délai préfix de deux ans à compter de la vente. La preuve de la lésion résulte de trois rapports d'experts concordants. La conséquence en est, soit la restitution de la chose et des sommes versées, soit le paiement par l'acquéreur d'un supplément de prix.

b) Détermination du prix

Article 1591 du Code civil : « *Le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties.* »

Comme la vente est formée dès l'accord sur la chose et le prix, et qu'elle déploie ses effets immédiatement, il est impossible dans une première approche de conclure une vente dont le prix ne serait pas fixé. La vente serait alors nulle de nullité absolue.

L'article 1591, qui prévoit une détermination de la part des parties, s'oppose également à ce que le juge fixe lui-même le prix.

Toutefois, cette exigence de détermination a été assouplie. Il suffit que le prix soit déterminable au stade de la conclusion du contrat. Pour cela, sont requis des éléments objectifs permettant d'en faire le calcul définitif dans le futur. En fin de compte, ce qui est prohibé est une détermination du prix qui serait abandonnée à une décision unilatérale du vendeur, ou même d'un nouvel accord de volonté, alors que la vente est déjà conclue.

Lorsque le prix est difficile à fixer dès le début du contrat, notamment parce que le contrat prévoit des prestations très échelonnées dans le temps, les parties devront alors introduire dans le contrat des clauses permettant une fixation à partir d'éléments indépendants de la volonté d'une seule partie.

Ainsi, une clause d'indexation du prix permet de réviser automatiquement le prix en fonction d'un indice d'ordre économique, à condition qu'il ne soit pas trop général et présente une relation directe avec l'objet du contrat.

L'article 1592 du Code civil autorise également la clause prévoyant la fixation du prix par un tiers au contrat, à supposer qu'il soit suffisamment impartial.