

Droit des contrats spéciaux

Leçon 3 : Effets de la vente

Nicolas BARGUE

Table des matières

Section 1. Les effets automatiques de la vente.....	p. 2
§1. Le transfert de propriété.....	p. 2
§2. Le transfert des risques.....	p. 3
Section 2. Les effets obligationnels de la vente.....	p. 5
§1. Les obligations du vendeur.....	p. 5
A - L'obligation de délivrance de la chose.....	p. 5
1. Contenu de l'obligation de délivrance.....	p. 5
2. Sanction de l'obligation de délivrance.....	p. 7
B - L'obligation de garantie de la chose.....	p. 7
1. La garantie d'éviction.....	p. 7
a) La garantie du fait personnel.....	p. 8
b) La garantie du fait des tiers.....	p. 8
2. La garantie des vices cachés.....	p. 9
a) Les conditions de la garantie des vices cachés.....	p. 9
b) La mise en œuvre de la garantie des vices cachés.....	p. 10
c) La garantie conventionnelle des vices cachés.....	p. 11
d) Le concours entre la garantie des vices cachés et les autres actions de l'acquéreur.....	p. 11
3. La garantie de conformité.....	p. 12
§2. Les obligations de l'acquéreur.....	p. 13
A - Le paiement du prix.....	p. 13
B - Le retraitement de la chose.....	p. 14

Une fois valablement conclue, la vente emporte plusieurs types d'effets. Certains d'entre eux sont automatiques et résultent de la force obligatoire du contrat (Section 1). D'autres consistent en des obligations placées à la charge des parties (Section 2).

Section 1. Les effets automatiques de la vente

Les effets automatiques du contrat, qui se réalisent indépendamment de la volonté des parties, résident dans le transfert de propriété de la chose vendue (§1) et dans le transfert des risques associés à cette chose (§2).

§1. Le transfert de propriété

L'effet principal de la vente, celui que les parties ont essentiellement en vue au moment de conclure le contrat, est le transfert de propriété de la chose. L'acheteur en acquiert la propriété.

Ce transfert de propriété est une notion juridique, abstraite. Il signifie que l'acheteur se voit transmettre l'ensemble des droits accordés à un propriétaire, parce que le bien fait à présent partie de son patrimoine. Il porte donc sur le bien lui-même, ainsi que sur les droits, actions et charges qui y sont attachés.

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.* »

Il résulte de ce texte que le transfert de propriété ne suppose pas une transmission de la maîtrise matérielle de la chose. Il intervient de plein droit, automatiquement, à l'insu des parties, dès la conclusion du contrat. Et comme le contrat est lui-même conclu dès que les parties s'accordent sur la chose et sur le prix, l'acheteur devient en principe propriétaire du bien à la date de cet accord. C'est ce que l'on appelle le transfert de propriété *solo consensu*, dès la rencontre des consentements.

Il est alors nécessaire de distinguer le transfert de propriété, ainsi défini, et la délivrance de la chose, c'est-à-dire la prise en possession de l'acquéreur.

- Le transfert de propriété est abstrait en ce qu'il consiste en une transmission de patrimoine à patrimoine. Il ne fait pas l'objet d'une obligation issue du contrat, car il se produit automatiquement, de manière instantanée, lors de la formation du contrat.
- Au contraire, la délivrance de la chose n'est pas juridique mais matérielle. Elle fait l'objet d'une obligation tirée du contrat de vente, si bien que le vendeur est tenu de livrer la chose à l'acquéreur une fois le contrat conclu.

Le caractère instantané du transfert de propriété est cependant susceptible d'aménagements. Ainsi, lorsque le contrat porte, non pas sur un corps certain précisément déterminé mais sur des choses de genre, la propriété ne peut être transmise que lorsque ces choses sont individualisées, isolées matériellement de choses semblables.

Il en va de même lorsque les parties conviennent de la vente d'une chose future. Par hypothèse, le transfert de propriété ne peut avoir lieu immédiatement, faute pour la chose de déjà exister. Il n'intervient donc que lorsque la chose existe, voire qu'elle est individualisée s'il s'agit d'une chose de genre.

De plus, il est loisible pour les parties de décaler le transfert de propriété par une clause contractuelle. Ce mécanisme est celui de la clause de réserve de propriété.

Lorsque le contrat est à exécution successive, ou que le paiement est décalé dans le temps par un terme suspensif, le vendeur ne perçoit pas immédiatement le prix de vente. Il court donc un risque d'impayé. La clause de réserve de propriété permet de s'en prémunir en accordant au vendeur une sûreté sur le bien vendu.

La clause prévoit que, par dérogation à la règle supplétive de l'article [1583](#) du Code civil, le vendeur reste propriétaire de la chose jusqu'au complet paiement du prix de vente.

Ainsi, de deux choses l'une.

- Soit le prix est entièrement payé par l'acquéreur à l'échéance, et le transfert de propriété est acquis au moment de ce paiement libératoire.
- Soit le vendeur est impayé, et le mécanisme de la réserve de propriété lui permet de demeurer propriétaire. Dès lors, il aura la possibilité de revendiquer la chose dans le patrimoine de l'acheteur et d'en récupérer la détention matérielle. Il pourra alors conserver la chose, la revendre, la louer, tandis que l'acheteur perdra tous ses droits sur elle.

La clause de réserve de propriété est fréquente dans des relations d'affaires, car elle conjure le risque d'insolvabilité de l'acquéreur en cas de paiement différé du prix.

Son efficacité est certaine, y compris dans le cadre de la procédure collective de l'acquéreur : le vendeur réservataire peut exercer son action en revendication, y compris dans le cadre de la sauvegarde, du redressement ou de la liquidation judiciaire, et il échappe au concours des autres créanciers de l'acquéreur sur ce bien.

Mieux encore, si l'acquéreur décide de revendre le bien sous réserve de propriété alors qu'il n'aurait pas lui-même payé le prix de vente, la sûreté se reporte sur la créance de prix de vente du bien. Si le sous-acquéreur n'a pas encore payé le prix de vente, c'est alors entre les mains du vendeur réservataire qu'il doit le verser. De même, si le bien sous réserve de propriété périt, l'indemnité d'assurance devant être payée par l'assureur à raison de la perte de la chose sera perçue par le vendeur réservataire.

Les règles précédemment exposées concernent le processus de transfert de propriété entre les parties. Mais pour que le contrat trouve toute son efficacité, le transfert doit aussi être opposable aux tiers. À cet égard, les règles diffèrent selon le type de bien vendu.

S'il s'agit d'un immeuble, ou de certains types de meubles (brevets et marques, titres sociaux, créance, fonds de commerce, par exemple), une publicité de la cession est organisée, dont dépend l'opposabilité aux tiers du droit de propriété de l'acquéreur.

Exemple

Par exemple, une vente d'immeuble doit être publiée aux services de la publicité foncière.

Si le bien vendu est un meuble pour lequel aucun régime dérogatoire est prévu, l'opposabilité du droit de l'acquéreur dépend de l'application de l'article [2276](#) du Code civil. Elle peut se heurter à la possession de bonne foi d'un tiers. Si un propriétaire initial vend un même meuble à deux personnes successivement, le conflit est réglé par les règles d'opposabilité, et c'est l'acquéreur qui dispose d'une possession de bonne foi qui est préféré.

§2. Le transfert des risques

Ce qu'on appelle les risques de la chose est l'imputation, entre les contractants, de la perte de la chose. La question est de savoir à partir de quel moment les risques sont pris en charge par l'acquéreur.

Article [1196](#) du Code civil : « Dans les contrats ayant pour objet l'aliénation de la propriété ou la cession d'un autre droit, le transfert s'opère lors de la conclusion du contrat.

Ce transfert peut être différé par la volonté des parties, la nature des choses ou par l'effet de la loi.

Le transfert de propriété emporte transfert des risques de la chose. Toutefois le débiteur de l'obligation de délivrer en retrouve la charge à compter de sa mise en demeure, conformément à l'article 1344-2 et sous réserve des règles prévues à l'article 1351-1. »

Remarque

Cette règle résulte du droit commun des contrats : le transfert de propriété emporte transfert des risques de la chose. Cela signifie que le propriétaire doit supporter ces risques.

Par conséquent, c'est au moment où le transfert de propriété est opéré entre le vendeur et l'acheteur que les risques sont placés à la charge de ce dernier, même si la chose ne lui a pas encore été délivrée. Si la chose est perdue ou détruite à ce moment, l'acquéreur doit tout de même verser le prix, puisque le transfert de propriété a déjà eu lieu *solo consensu*.

Il existe toutefois des exceptions à ces principes.

- La première, qui résulte de l'article [1344-2](#) du Code civil, réside dans la mise en demeure faite par l'acheteur au vendeur de délivrer la marchandise. Cette mise en demeure a pour effet, à sa date, de transférer à nouveau les risques de la chose au vendeur. Il est, en effet, compréhensible que le vendeur supporte la perte d'une chose, alors qu'il a été mis en demeure de la délivrer et que cette perte est intervenue sous sa détention.
- Une autre exception au lien entre transfert de propriété et transfert des risques tient à ce que les parties peuvent y déroger. Elles peuvent, soit avancer le transfert des risques, soit le retarder, et ce par une clause contractuelle.

Un tel aménagement conventionnel est particulièrement utile dans les ventes assorties d'une réserve de propriété. Dans ce cas, en effet, la chose est délivrée à l'acquéreur avant le transfert de propriété. Le vendeur est alors tenu de supporter les risques de perte de la chose alors qu'il n'en a plus la détention. Afin d'effacer ce décalage, et ce désagrément pour le vendeur, la clause de réserve de propriété est souvent doublée d'une clause de transfert des risques. Les risques doivent, en application de cette stipulation, être pris en charge par l'acquéreur, déjà détenteur, alors qu'il n'a pas encore la qualité de propriétaire de la chose vendue.

Section 2. Les effets obligationnels de la vente

La vente, qui est un contrat synallagmatique, fait donc naître des obligations à la charge du vendeur (§1) et de l'acquéreur (§2).

§1. Les obligations du vendeur

Article 1603 du Code civil : « [Le vendeur] a deux obligations principales, celle de délivrer et celle de garantir la chose qu'il vend. »

On suivra le plan de ce texte et s'intéressera successivement à l'obligation de délivrance (A) et à l'obligation de garantie (B) du vendeur.

A - L'obligation de délivrance de la chose

Il est nécessaire de préciser le contenu de l'obligation de délivrance (1) avant de s'attacher à sa sanction (2).

1. Contenu de l'obligation de délivrance

Il résulte de l'article 1582 du Code civil, siège de la définition même du contrat de vente, que le vendeur s'oblige à livrer la chose vendue. L'article 1603 érige l'obligation de délivrer la chose en obligation principale, au même titre que l'obligation de garantie.

Article 1604 du Code civil : « La délivrance est le transport de la chose vendue en la puissance et possession de l'acheteur. »

La délivrance est donc une notion matérielle. Elle se distingue du transfert de propriété, qui est purement juridique et n'a aucune traduction matérielle. La délivrance s'entend en réalité de la mise en possession de la chose au profit de l'acquéreur.

Cette mise en possession effective peut consister en une livraison de la chose faite à l'acheteur, ou en une simple mise à disposition pour que l'acheteur vienne l'enlever. Selon l'article 1614 du Code civil, elle doit porter sur une chose se trouvant dans le même état qu'au jour de la vente.

Remarque

La délivrance est donc autonome du transfert de propriété. Elle peut avoir lieu avant, comme c'est en général le cas dans les ventes avec réserve de propriété, ou après, par exemple dans une vente faite en ligne à la suite de laquelle la chose doit être livrée à l'acquéreur.

La délivrance porte bien évidemment sur la chose spécifiée au contrat. Pour certains biens, elle se matérialise symboliquement. Ainsi, dans le cas d'une vente d'immeuble, c'est la remise des clefs permettant l'accès au bien qui marque sa délivrance, ou alors la remise du titre de propriété. Lorsque la vente porte sur un bien incorporel, la remise se fait aussi par la tradition d'un titre représentatif.

La délivrance porte, en outre, sur les accessoires de la chose vendue. Ces accessoires doivent être aussi bien entendus d'un point de vue matériel que juridique.

Les accessoires matériels de la chose sont tous les éléments qui viennent s'incorporer à elle, qui se trouvent à leur service. Il en est ainsi des immeubles par destination tels des panneaux photovoltaïques ou des compteurs électriques incorporés à un bâtiment vendu. Il en va de même pour les fruits générés par le bien, mais aussi éventuellement pour un certificat de garantie, un mode d'emploi de la chose, etc.

Les accessoires juridiques sont les droits réels afférents à la chose vendue, par exemple des servitudes attachées à une parcelle immobilière.

Ils s'entendent également des droits et actions accompagnant le bien transmis. Ainsi, une action en responsabilité contre un constructeur à la suite de malfaçons sur un immeuble est transmise à l'acquéreur par accessoire de cet immeuble. Le vendeur transmet également les actions contre son propre vendeur fondées, par exemple, sur la garantie des vices cachés ou l'obligation de conformité.

Cass. 3^{ème} civ., 10 juillet 2013, pourvoi n° [12-21.910](#) : « *sauf clause contraire, les acquéreurs successifs d'un immeuble ont qualité à agir, même pour les dommages nés antérieurement à la vente et ce nonobstant l'action en réparation intentée par le vendeur avant cette vente, contre les constructeurs sur le fondement de la responsabilité contractuelle de droit commun qui accompagne l'immeuble en tant qu'accessoire.* »

Il ressort de cette décision que l'acquéreur peut exercer les actions en responsabilité et en garantie fondées sur des dommages à la chose, car elles lui sont transmises par accessoire du bien vendu. Tel est même le cas, contrairement à ce que décidaient précédemment les juges, lorsque le dommage est né antérieurement à la vente.

Pour autant, cette transmission des droits et actions à l'acquéreur laisse subsister la possibilité pour le vendeur d'exercer lui-même l'action en responsabilité ou en garantie contre son propre vendeur, à condition de justifier d'un intérêt direct et certain pour cela.

Les accessoires de la chose comprennent encore les documents administratifs nécessaires à la jouissance du bien, tels un certificat d'urbanisme ou un permis de construire en cas de vente d'immeuble.

Enfin, sont transmis par accessoire certains contrats portant sur la chose, solution qui vient déroger à l'effet relatif des contrats. Elle s'explique par le lien unissant le contrat à la propriété de la chose, qui justifie que l'acquéreur devienne partie au contrat en lieu et place du vendeur. La vente a donc pour effet, non seulement le transfert de propriété de la chose, mais aussi cession légale du contrat portant précédemment sur cette chose.

Exemple

Un exemple important en pratique est celui du contrat d'assurance portant sur la chose vendue. En application de l'article [L. 121-10](#) du Code des assurances, l'assurance continue de plein droit au profit de l'acquéreur de la chose assurée. Aucune clause en ce sens n'est nécessaire dans le contrat de vente, puisque le contrat d'assurance se poursuit automatiquement.

De même, la vente d'un immeuble emporte transmission du contrat de bail portant sur cet immeuble. Cette cession de bail est prévue à l'article [1743](#) du Code civil, qui précise qu'elle a lieu de plein droit. La vente de l'immeuble ne suffit donc pas à mettre fin à une location consentie sur ce bien. L'acquéreur obtient la qualité de bailleur à la suite de la vente de l'immeuble.

Plus encore, le cautionnement garantissant le paiement des loyers dus en vertu de ce bail est également transmis au bénéfice de l'acquéreur. Le lien d'accessoire joue alors à un double degré : le cautionnement est transféré en tant que sûreté accessoire à l'obligation principale de paiement des loyers, laquelle est cédée de plein droit à l'acheteur par effet de la vente de l'immeuble.

L'obligation de délivrance, qui porte sur la chose et ses accessoires ainsi définis, oblige le vendeur à mettre l'ensemble de ces éléments à la disposition de l'acquéreur, en principe immédiatement, ou à l'issue d'un délai conventionnellement défini.

Remarque

Lorsque le vendeur a la qualité de professionnel et l'acheteur celle de consommateur, une règle particulière est prévue par l'article [L. 216-1](#) du Code de la consommation. Selon ce texte, la délivrance doit intervenir dans le délai porté à la connaissance du consommateur, à moins que les parties n'en conviennent autrement. Mais à défaut d'indication ou d'accord en ce sens, le professionnel doit délivrer le bien au plus tard trente jours après la conclusion du contrat.

Plus encore, la chose doit correspondre en tous points à la description et aux spécifications prévues au contrat. L'obligation de délivrance s'accompagne donc d'une obligation de conformité au contrat de la chose délivrée. On parle ainsi de délivrance conforme.

2. Sanction de l'obligation de délivrance

Comme la vente est un contrat synallagmatique, l'acquéreur peut mettre en œuvre l'exception d'inexécution et refuser de payer le prix tant que la chose n'a pas été livrée. C'est ici le droit commun des contrats qui trouve application.

L'acquéreur peut également, aux termes de l'article [1610](#) du Code civil, « à son choix, demander la résolution de la vente, ou sa mise en possession, si le retard ne vient que du fait du vendeur ».

Si le manquement consiste en un retard dans l'exécution, l'action de l'acquéreur en exécution aura pour but la délivrance de la chose. En présence, non plus d'un retard, mais d'un défaut de conformité, l'action tendra à une réparation ou à un remplacement de la chose. L'acquéreur dispose d'une option entre ces actions, différentes selon le type d'inexécution, et une résolution judiciaire ou unilatérale de la vente. Si le choix de l'acquéreur se porte sur la résolution, la vente se trouve rétroactivement anéantie et tout ce qui aura été versé en exécution du contrat doit être restitué.

Article [1611](#) du Code civil : « Dans tous les cas, le vendeur doit être condamné aux dommages et intérêts, s'il résulte un préjudice pour l'acquéreur, du défaut de délivrance au terme convenu. »

Outre les remèdes déjà évoqués à l'inexécution par le vendeur de son obligation de délivrance, l'article [1611](#) impose au vendeur une obligation de réparation fondée sur la responsabilité contractuelle. Les dommages-intérêts sont dus, que l'acquéreur opte pour l'exécution forcée de l'obligation de délivrance ou pour la résolution, ou même pour aucune de ces deux actions. La responsabilité contractuelle résultant de l'article [1611](#) est donc une sanction autonome et susceptible de cumul.

Conformément au droit commun des contrats, des clauses limitatives de responsabilité sont en principe valables, mais elles seraient qualifiées de clauses abusives dans les rapports entre un vendeur professionnel et un acheteur consommateur.

Par ailleurs, le vendeur se trouve exonéré de sa responsabilité lorsque le manquement dans l'obligation de délivrance résulte d'un événement constitutif de force majeure, au sens de l'article [1218](#) du Code civil.

B - L'obligation de garantie de la chose

Article [1625](#) du Code civil : « La garantie que le vendeur doit à l'acquéreur a deux objets : le premier est la possession paisible de la chose vendue ; le second, les défauts cachés de cette chose ou les vices rédhibitoires. »

Le vendeur est tenu de garantir la chose, c'est-à-dire de s'assurer que l'acquéreur ne sera pas troublé dans sa jouissance. Mais cette garantie se démultiplie : on distingue la garantie d'éviction (1) et la garantie des vices cachés (2). Plus récemment s'est ajoutée la garantie de conformité dans le périmètre du droit de la consommation (3).

1. La garantie d'éviction

Article [1626](#) du Code civil : « Quoique lors de la vente il n'ait été fait aucune stipulation sur la garantie, le vendeur est obligé de droit à garantir l'acquéreur de l'éviction qu'il souffre dans la totalité ou partie de l'objet vendu, ou des charges prétendues sur cet objet, et non déclarées lors de la vente. »

La garantie d'éviction engage le vendeur, qui a délivré la chose à l'acquéreur, à faire en sorte que ce dernier puisse en jouir en toute quiétude. Elle recouvre deux aspects complémentaires. La garantie du fait personnel du vendeur (a) s'accompagne d'une garantie du fait des tiers (b).

a) La garantie du fait personnel

La garantie du fait personnel consiste, pour le vendeur, à s'abstenir à toute action qui viendrait porter atteinte à la jouissance de la chose vendue. Puisque le vendeur a transféré par contrat la propriété de la chose, il ne doit pas faire obstacle à l'exercice par l'acquéreur de ses prérogatives de propriétaire. Mais le trouble émanant du vendeur doit être nécessairement postérieur au transfert de propriété.

- La première composante de la garantie du fait personnel porte sur les troubles de fait. Cette notion désigne des actes matériels, de la part du vendeur, qui porteraient atteinte à la jouissance de la chose.

Exemple

Ainsi, le vendeur d'une maison qui ferait ensuite construire un autre édifice à proximité immédiate, obstruant la vue et l'ensoleillement, occasionnerait un trouble engageant la garantie d'éviction.

- La seconde composante de la garantie du fait personnel réside dans les troubles de droit, c'est-à-dire une contestation du droit de propriété acquis par l'acheteur.

Exemple

Par exemple, le vendeur d'un immeuble ne peut rester dans les lieux et se prévaloir de la prescription acquisitive pour faire valoir qu'il serait redevenu propriétaire. La garantie du fait personnel dont il est tenu s'y oppose (Cass. 3^{ème} civ., 30 juin 2021, pourvoi n° [20-14.743](#)).

Le vendeur d'immeuble ne peut pas davantage concéder à des tiers des droits sur le bien entre le moment du transfert de propriété et celui de la publication de la vente. Une seconde vente consentie à un tiers, ou la constitution d'une servitude ou d'un usufruit tombent ainsi sous le coup de la garantie d'éviction.

Cela ne fait cependant pas obstacle à ce que le vendeur remette en cause la vente si le contrat est affecté d'un quelconque vice. Mais il ne peut, en l'absence de vice, porter atteinte à la plénitude de ses effets.

Remarque

Qu'il s'agisse de troubles de droit ou de fait, la garantie du fait personnel présente la particularité d'être perpétuelle, ce qui signifie qu'elle n'est soumise à aucune prescription, même trentenaire. Elle est transmissible et bénéficie donc aux sous-acquéreurs de la chose. L'article [1628](#) du Code civil indique qu'elle a un caractère impératif, de sorte que les parties ne peuvent pas l'écarter, ni même la limiter conventionnellement.

Les sanctions associées à la garantie du fait personnel sont celles du droit commun de l'inexécution, notamment la résolution de la vente. Par ailleurs, la garantie permet à l'acquéreur de s'opposer, par voie d'exception, à toute demande qui viendrait remettre en cause ses droits.

b) La garantie du fait des tiers

Contrairement à la garantie du fait personnel, la garantie du fait des tiers ne concerne que les troubles de droit. En effet, on ne peut reprocher au vendeur des troubles de fait, matériels, qui émaneraient de tiers et échapperaient par définition à son emprise. L'avant-projet de réforme propose de codifier cette règle qui n'est pour le moment que jurisprudentielle.

Le trouble de droit donnant lieu à garantie est la contestation par un tiers des droits de l'acquéreur sur la chose. Pour que la garantie soit mise en œuvre, il est nécessaire que la contestation soit de nature à priver l'acquéreur de ses droits sur la chose, totalement ou partiellement.

Le trouble doit être actuel, au sens où le tiers manifeste son intention de faire valoir des droits sur la chose, par exemple par une action en revendication sur le bien qu'il exercerait en faisant valoir sa propre qualité de propriétaire.

À cette situation, l'article [1626](#) du Code civil assimile le cas des charges non déclarées lors de la vente. Il s'agit de charges qui, sans remettre en cause la propriété de l'acquéreur, troublent sa jouissance de la chose.

Exemple

Elles s'entendent par exemple d'un usufruit ou d'une hypothèque sur la chose qui n'auraient pas été portés à la connaissance de l'acquéreur, ou d'une servitude que l'acquéreur ne pouvait connaître au regard de la situation du bien. L'existence d'un bail grevant la chose relève également des charges non déclarées.

Dans tous ces cas, l'acquéreur doit être de bonne foi pour bénéficier de la garantie, c'est-à-dire qu'il doit avoir effectivement ignoré la charge non déclarée.

Pour que le trouble soit sanctionné, il convient également qu'il soit la conséquence d'un acte du vendeur, sur qui pèse la garantie, et donc que l'acquéreur ou un tiers n'en soit pas à l'origine.

Exemple

Par exemple, l'impossibilité de bâtir sur le terrain acheté en raison d'un retrait du permis de construire, postérieurement à la vente et indépendamment d'agissements du vendeur, ne donne pas lieu à garantie. Il en va de même des droits réels invoqués par un tiers en raison de la négligence de l'acquéreur qui n'aurait pas interrompu la prescription acquisitive en faveur de ce tiers.

La garantie peut prendre la forme, soit d'une mise en cause du vendeur à l'instance opposant l'acheteur au tiers, soit d'une action dirigée à titre principal contre le vendeur une fois que l'acheteur a succombé dans le litige avec le tiers.

Si l'éviction est totale et que la garantie prospère, elle peut principalement donner lieu à restitution du prix payé. L'acquéreur peut aussi prétendre au versement de dommages-intérêts s'il était de bonne foi au moment de la vente, c'est-à-dire qu'il ignorait le risque d'éviction.

En cas d'éviction partielle, les sanctions sont au choix de l'acheteur évincé, soit la résolution de la vente, soit une indemnisation de la part du vendeur qui, indirectement, revient à une diminution du prix de vente.

Enfin, les parties au contrat disposent de la possibilité d'aménager la garantie du fait des tiers, soit en l'élargissant, soit au contraire en la restreignant. Les clauses limitatives sont valables par principe, en application de l'article [1627](#) du Code civil. Cependant, elles sont abusives, comme l'indique l'article [R. 212-1, 6°](#) du Code de la consommation, lorsqu'elles sont consenties entre un vendeur professionnel et un acheteur non professionnel ou consommateur. Même lorsque ces clauses sont valides, le vendeur reste par ailleurs tenu de restituer le prix de vente, selon l'article [1629](#) du Code civil.

2. La garantie des vices cachés

La garantie des vices cachés est destinée à prémunir l'acquéreur contre un défaut de la chose, indécélable lors de la vente, mais qui se révélerait postérieurement et viendrait compromettre son usage. Il convient d'étudier les conditions (a) et la mise en œuvre (b) de cette garantie, mais aussi de s'interroger sur son aménagement conventionnel (c) et sur son articulation avec les autres actions proches dont dispose l'acquéreur en cas de défaut de la chose (d).

a) Les conditions de la garantie des vices cachés

Article [1641](#) du Code civil : « *Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, on n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus.* »

La garantie des vices cachés peut être mise en jeu à raison des conditions suivantes, qui sont cumulatives :

- La chose délivrée au vendeur doit présenter un défaut. Un dysfonctionnement de la chose liée à son usure normale ou à une mauvaise utilisation de la part de l'acheteur ne suffisent à caractériser le défaut.
- Le défaut doit être antérieur à la date du transfert de propriété. Il revient à l'acquéreur d'en apporter la preuve, ce qui est l'un des principaux obstacles à la mise en jeu de la garantie.
- Le défaut doit présenter une certaine gravité. Il doit ainsi rendre la chose impropre à son usage, c'est-à-dire que l'utilisation normale du bien doit être compromise ou, tout du moins, très diminuée. C'est par rapport à la destination normale de chose, et non d'une utilisation particulière de l'acquéreur, que cette condition est appréciée.
- Le défaut doit avoir été occulte, c'est-à-dire ne pas avoir été apparent au moment de la vente. Dans ce cas, le vice ne peut être qualifié de caché, et l'acheteur avait la possibilité de refuser d'acheter. Il revient à l'acheteur de prouver le caractère occulte du vice, et la jurisprudence se montre, à cet égard, plus tolérante envers l'acquéreur profane, pour qui les vices sont plus difficiles à déceler au moment de la vente. Les juges présument parfois plus facilement le caractère apparent lorsque l'acquéreur présente des compétences professionnelles devant lui permettre de se rendre compte du vice, notamment lorsqu'il est professionnel de même spécialité que le vendeur. Mais même l'acquéreur professionnel peut bénéficier de la garantie, par exemple en présence d'un dol du vendeur ou d'un vice indécélable.

b) La mise en œuvre de la garantie des vices cachés

- L'action fondée sur la garantie des vices cachés est souvent exercée par l'acheteur, mais elle est aussi transmise au sous-acquéreur contre le vendeur initial en cas de revente de la chose. Le fondement de cette transmission est le caractère accessoire de l'action en garantie par rapport à la chose. L'action directe du sous-acquéreur contre le vendeur initial est alors de nature contractuelle, s'agissant d'une chaîne de contrats translatifs de propriété de la chose. De même, le maître de l'ouvrage d'une construction peut agir directement, sur le terrain contractuel, contre le vendeur initial des matériaux défectueux utilisés par l'entrepreneur.
- L'action en garantie des vices cachés est enfermée dans un délai spécial de prescription de 2 ans à compter de la découverte du vice. Ce délai plus court que le délai de prescription de droit commun s'explique par la difficulté d'apporter la preuve de l'antériorité du vice avec l'écoulement du temps. La Cour de cassation, par un arrêt de chambre mixte du 21 juillet 2023, a décidé que ce délai était de prescription et non de forclusion. Il est donc susceptible de suspension et d'interruption, mais dans la limite du délai butoir de 20 ans prévu par l'article [2232](#) du Code civil.
- L'acheteur qui agit en garantie des vices cachés dispose d'une libre option entre deux actions ouvertes par l'article [1644](#) du Code civil.
 - La première, dite rédhibitoire, a pour objet la restitution de la chose et du prix. Elle équivaut à une résolution de la vente.
 - La seconde action, que l'on qualifie d'estimatoire, tend à une restitution d'une partie du prix versé, ce qui a pour effet une diminution indirecte du prix.

Pour autant, la jurisprudence reconnaît à l'acheteur la possibilité, outre les actions rédhibitoire et estimatoire, de demander au vendeur le remplacement ou la réparation du bien affecté du vice lorsque le vendeur est professionnel ou connaissait l'existence du vice au moment de la vente.

- À ces différentes actions peut s'ajouter une action en responsabilité de l'acheteur à l'encontre du vendeur, à des fins de dommages-intérêts. L'acheteur peut même décider d'exercer cette seule action, prévue aux articles [1645](#) et [1646](#) du Code civil, et dont le but est de réparer le préjudice subi en raison du vice. Le principe est alors celui de la réparation intégrale du préjudice engendré par le défaut de la chose. Les

articles 1645 et 1646 subordonnent certes l'action indemnitaire à la démonstration par l'acheteur que le vendeur était de mauvaise foi, c'est-à-dire qu'il connaissait le vice au moment de la vente. Mais en réalité, la jurisprudence pose une présomption de mauvaise foi à l'encontre des vendeurs professionnels. Cette présomption est irréfragable, et ne peut donc être renversée par le vendeur.

c) La garantie conventionnelle des vices cachés

Si les articles [1641 et suivants](#) du Code civil prévoient le régime légal de la garantie des vices cachés tel qu'étudié précédemment, les parties au contrat de vente ont la possibilité de l'adapter. Des clauses peuvent ainsi étendre, ou au contraire restreindre les obligations du vendeur. Elles peuvent même se combiner pour former un régime plus autonome de garantie. La garantie ainsi modelée par les parties est nommée garantie conventionnelle.

Exemple

Les clauses extensives de garantie peuvent par exemple prévoir une indemnisation du dommage de l'acquéreur, même lorsque le vendeur est de bonne foi ; ou encore un échange gratuit des pièces défectueuses en toute circonstance exclusive de force majeure.

Les clauses limitatives ou exclusives de garantie présentent davantage de difficultés. Elles sont valables aux termes de l'article [1643](#) du Code civil, ce qui pourrait permettre par exemple de supprimer la garantie, ou de raccourcir le délai de prescription de l'action en garantie. Mais l'article 1643 et la jurisprudence ménagent d'importantes exceptions à ce principe.

- Il ressort de l'article 1643 que la validité des clauses exclusives ou limitatives de garantie est subordonnée à la bonne foi du vendeur. Autrement dit, ces clauses sont écartées lorsque le vendeur, même profane, connaissait l'existence du vice au jour de la vente.
- Lorsque le vendeur a la qualité de professionnel, il est présumé de mauvaise foi par la jurisprudence, et cette présomption est irréfragable. En conséquence, le vendeur professionnel se trouve dans l'impossibilité d'écarter ou de limiter la garantie des vices cachés, hormis dans un cas unique : celui où l'acheteur est lui-même professionnel, de la même spécialité que le vendeur. Étant suffisamment apte à détecter le vice au jour de la vente, l'acheteur ne bénéficie alors pas de la même protection, et il peut se voir opposer la clause restrictive ou exclusive de garantie.

Enfin, lorsque les parties établissent un régime autonome de garantie, avec certaines clauses limitant la garantie légale et d'autres l'élargissant, les juges raisonnent clause par clause pour décider si elles sont licites ou non, en suivant les principes énoncés précédemment.

d) Le concours entre la garantie des vices cachés et les autres actions de l'acquéreur

L'acheteur déçu du bien vendu dispose de différentes actions pour obtenir du vendeur l'anéantissement de la vente, la réduction du prix et le versement de dommages-intérêts. Ces actions sont fondées sur la garantie des vices cachés, mais aussi l'obligation de délivrance conforme du vendeur, ou encore les vices du consentement. Toutes ces actions sont théoriquement concevables dans le cas où l'acquéreur découvre après la vente un défaut inconnu auparavant.

Ainsi, la présence d'un vice caché, qui compromet par définition la destination de la chose, pourrait révéler un manquement à l'obligation de délivrance conforme, car cette chose n'est alors pas conforme aux spécifications techniques contractuelles. De plus, la présence de ce vice peut aussi mettre en lumière une erreur spontanée de la part de l'acheteur au moment de la vente, voire un dol du vendeur.

La question est de savoir comment s'articulent les actions de l'acquéreur. Peut-il les exercer indifféremment, ou les unes excluent-elles les autres ?

À cette question sont associés de nombreux enjeux, en raison des différences de régime entre les actions concernées. Ils concernent par exemple :

- l'objet de la preuve,
- le délai de prescription
- ou encore la validité des clauses limitatives de responsabilité.

Ainsi, un acheteur pourrait être tenté de contourner le court délai de prescription de l'action en garantie des vices cachés en demandant dans des délais plus longs l'annulation du contrat pour dol ou la résolution du contrat pour défaut de délivrance conforme.

La jurisprudence a fait preuve de nombreuses hésitations en la matière, et les solutions diffèrent selon les actions concernées.

La Cour de cassation décide de fermer tout simplement l'action de l'acheteur fondée sur l'erreur en présence d'un vice caché de la chose. Dans cette hypothèse, l'action de l'acquéreur est nécessairement fondée sur la garantie des vices, si bien qu'elle est toujours enfermée dans le délai de courte prescription.

Mais lorsque le consentement de l'acheteur a été vicié, non pas par une erreur spontanée, mais par le dol du vendeur, les juges admettent une option au profit de l'acquéreur entre l'action fondée sur le dol et celle fondée sur la garantie des vices cachés.

Remarque

S'agissant de la distinction entre vice caché et défaut de conformité, la Cour de cassation a parfois adopté une conception large, dite fonctionnelle, du défaut de conformité. Elle estimait que l'impropriété de la chose à son usage la rendait non conforme aux prévisions contractuelles. En conséquence, l'acheteur disposait d'une option entre les deux actions, rendant inutile dans ce cas la garantie des vices cachés qui répondait à des conditions plus difficiles à remplir.

Depuis notamment un arrêt de la première chambre civile du 5 mai 1993 (pourvoi n° [90-18.831](#)), la Cour de cassation est revenue à une conception plus étroite du défaut de conformité, qui permet de le distinguer plus clairement du vice caché. Le défaut de conformité, qui relève de l'obligation de délivrance, est apprécié à l'aune des seules stipulations contractuelles, de l'usage convenu de la chose.

Le vice caché, quant à lui, relève de la seule contrariété à l'usage normal de la chose, par opposition à l'usage contractuellement défini. Cette différence permet d'assigner à chacune des actions un domaine particulier, et donc d'éviter autant que faire se peut un cumul entre l'action fondée sur la violation de l'obligation de délivrance et celle fondée sur la garantie des vices cachés.

En savoir plus : Avant-projet de réforme et concours d'actions de l'acquéreur

Il est proposé dans l'avant-projet de réforme des contrats spéciaux d'abandonner la distinction entre le vice caché et le défaut de conformité, et de mettre en place une action unique au profit de l'acquéreur en présence de l'un ou l'autre de ces défauts.

Dans le cadre de cette action, serait retenue une présomption de connaissance du vice à l'encontre des vendeurs professionnels.

Mais les parties au contrat seraient libres de prévoir une garantie conventionnelle dérogeant aux règles de la garantie légale. Par ailleurs, l'acheteur disposerait d'une option entre cette action et celle fondée sur un vice du consentement.

3. La garantie de conformité

Les difficultés de délimitation entre la délivrance conforme et le vice caché ont conduit une partie de la doctrine à plaider pour une fusion des actions au profit de l'acquéreur. Celui-ci bénéficierait d'une action unique pour tout défaut affectant la chose. Ce système est d'ailleurs celui retenu dans les ventes internationales de marchandises, en application de l'article 35, 2 de la Convention de Vienne du 11 avril 1980.

Le législateur français, dans le cadre de la transposition nécessaire d'une directive européenne du 25 mai 1999 sur les garanties de la vente des biens de consommation, n'a pas suivi cette direction. Il a au contraire, par une [ordonnance du 17 février 2005](#), instauré une nouvelle garantie au profit de l'acheteur consommateur : la garantie de conformité, aujourd'hui codifiée aux articles [L. 217-3 et suivants](#) du Code de la consommation. Cette garantie légale vient se superposer à l'ensemble des actions dont bénéficiait déjà l'acquéreur insatisfait, au lieu de se substituer à elles.

La garantie de conformité présente un domaine plus restreint que la garantie des vices cachés. Elle ne concerne que les ventes de biens meubles corporels, et le contrat doit avoir été conclu entre un vendeur agissant dans le cadre de son activité professionnelle ou commerciale et un acheteur agissant en qualité de consommateur.

Il ressort des articles L. 217-4 et suivants du Code de la consommation que le vendeur garantit aussi bien les défauts affectant la destination de la chose que les écarts par rapport aux caractéristiques de la chose définies contractuellement. La même action est donc ouverte à l'acquéreur dans ces deux hypothèses, ce qui résout les difficultés de qualification.

Remarque

Pour autant, la garantie ne concerne que les défauts inconnus de l'acheteur au moment de la délivrance de la chose.

En présence d'un vice ou d'un défaut de conformité, l'acquéreur dispose en principe d'une option entre la réparation ou le remplacement du bien vendu. Par exception, il ne pourra efficacement exercer cette option lorsque l'un ou l'autre de ces remèdes est impossible ou entraîne un coût disproportionné par rapport à l'autre.

Si aucun d'entre eux n'est possible, l'acheteur se voit octroyer un choix subsidiaire entre, d'une part, la restitution du prix en contrepartie de la restitution du bien, d'autre part la conservation de la chose moyennant la restitution d'une partie du prix.

L'acheteur bénéficie d'une faveur probatoire dans le cadre de la garantie de conformité : si le défaut est apparu dans les six mois de la délivrance, il est présumé être antérieur à celle-ci, à charge pour le vendeur d'apporter la preuve contraire.

En revanche, le délai de prescription de l'action est moins favorable à l'acheteur que celui de la garantie des vices cachés. Le délai de deux ans est le même, mais il court à compter de la délivrance et non pas de la découverte du vice, si bien que la prescription de la garantie de conformité est acquise plus rapidement.

Remarque

La garantie de conformité est d'ordre public et ne peut donc être éludée par une clause du contrat de vente. Mais le vendeur professionnel est libre de l'étendre par ce qu'on appelle une garantie commerciale : différentes clauses peuvent par exemple allonger la durée de la garantie, ou faciliter sa mise en œuvre.

§2. Les obligations de l'acquéreur

Les obligations de l'acheteur sont symétriques de celles du vendeur : elles résident dans le paiement du prix (A) et le retraitement de la chose vendue (B).

A - Le paiement du prix

Le paiement du prix est l'obligation principale de l'acheteur. Il constitue la contrepartie du transfert de propriété et de la délivrance de la chose.

L'acheteur doit ainsi s'acquitter du prix convenu par les parties, ainsi que des frais supplémentaires, par exemple les dépenses liées à l'intervention d'un notaire et celles qui résultent de la délivrance.

Le contrat peut néanmoins prévoir que ces frais seront à la charge du vendeur, puisque le principe figurant à l'article [1593](#) du Code civil n'est pas impératif. Des intérêts peuvent être également stipulés au contrat, notamment lorsque la vente est à terme et que le paiement du prix est reporté ou échelonné.

Remarque

À défaut de paiement à l'échéance, le vendeur peut se prévaloir d'un droit de rétention sur la chose vendue. Cela signifie qu'il est en droit d'en conserver la détention jusqu'à ce que le prix ait été versé par l'acheteur ou par un tiers. La rétention du bien constitue un moyen de pression efficace pour obtenir le paiement.

Outre le droit de rétention, le vendeur impayé peut mettre en œuvre des mesures d'exécution forcée à l'encontre de l'acquéreur. Si la chose a été délivrée, le vendeur peut faire saisir le bien, le faire vendre, et se prévaloir d'un privilège qui lui donne le droit d'être payé prioritairement par rapport à d'autres créanciers de l'acheteur.

Le vendeur peut également demander la résolution de la vente en cas de défaut ou de retard de paiement. La résolution est demandée au juge, mais elle peut aussi intervenir de plein droit, en présence dans le contrat d'une clause résolutoire, conformément au droit commun des contrats. La résolution du contrat a classiquement pour conséquence la restitution de la chose et de ses accessoires, ainsi que de la partie du prix qui aurait été éventuellement versée.

B - Le retraitement de la chose

Comme le vendeur a l'obligation de mettre la chose à la disposition de l'acquéreur, celui-ci a l'obligation d'en prendre livraison. Cette obligation est en principe exigible immédiatement, ou au moment précisé au contrat si une clause le prévoit.

À défaut d'exécution de cette obligation, les sanctions sont celles du droit commun des contrats :

- exception d'inexécution,
- résolution,
- exécution forcée,
- dommages-intérêts réparant le préjudice subi.

En application de l'article [1657](#) du Code civil, la résolution a lieu de plein droit en matière mobilière au profit du vendeur, après expiration du délai convenu, au contrat pour le retraitement.