

Droit des contrats spéciaux

Leçon 201 : Qualification et formation de la vente : Dissertation

Nicolas BARGUE

Table des matières



Traitez le sujet suivant : « La promesse synallagmatique de vente vaut-elle vente ? »

En savoir plus : Corrigé

Le contrat de vente est peut-être le plus instantané des contrats, mais sa formation et son exécution sont tout de même parfois étalées dans le temps. On le constate à travers la négociation précontractuelle, mais c'est aussi le cas lorsque le contrat est précédé d'un avant-contrat. Les avant-contrats ont la nature juridique de contrats, mais servent à préparer des contrats définitifs. Dès lors, la question centrale est de tracer la démarcation entre un contrat préparatoire et un contrat définitif.

La question ne se pose pas dans les mêmes termes en fonction de l'avant-contrat. En présence d'une promesse unilatérale de vente ou d'un pacte de préférence, le consentement des deux parties n'est pas cristallisé. La promesse unilatérale de vente ne grave dans le marbre que l'accord du vendeur, mais laisse à l'acquéreur une simple option sur la conclusion du contrat. Quant au pacte de préférence, il n'oblige qu'à proposer le contrat au bénéficiaire, celui-ci restant libre d'accepter ou de décliner la proposition.

La distinction entre l'avant-contrat et le contrat définitif est beaucoup plus subtile dans le cadre de la promesse synallagmatique de vente. Cette promesse, très utilisée dans les ventes d'immeubles et plus généralement de biens de valeur, est un contrat par lequel le promettant s'engage à conclure la vente selon des modalités convenues avec le bénéficiaire, qui s'engage lui aussi. Elle formalise donc les engagements du vendeur comme de l'acheteur. La différence entre l'avant-contrat et le contrat définitif ne porte généralement pas sur le contenu de l'acte, et l'une comme l'autre des parties s'engage d'ores et déjà, avant même de signer l'acte de vente.

La question est donc de déterminer si la promesse synallagmatique présente une véritable autonomie par rapport à la vente elle-même, ou s'il est possible au contraire de considérer que la vente est déjà formée au stade de la promesse.

L'interrogation n'est pas sans enjeux, puisqu'elle détermine la liberté des parties de revenir sur leur consentement, ainsi que la date des effets du contrat de vente. Elle appelle une réponse nuancée. Si, au premier abord, il peut apparaître logique d'assimiler la promesse synallagmatique à la vente elle-même (I), une dissociation présente de multiples intérêts pratiques (II).

I. L'assimilation de la promesse synallagmatique à la vente

En raison du caractère instantané de la formation de la vente (A) la réitération du consentement des parties ne doit en principe avoir qu'un rôle limité (B).

- *A. L'instantanéité de la formation de la vente*

D'un point de vue temporel, la formation de la vente est régie par l'article [1583](#) du Code civil, selon lequel la vente « *est parfaite entre les parties, (...) dès qu'on est convenu de la chose et du prix.* ».

C'est donc un principe d'instantanéité qui est retenu par le législateur : nul n'est besoin, en principe, d'une quelconque formalité, dès lors que le consentement des parties est acquis sur les deux éléments essentiels de la vente que sont la chose et le prix. Cette formation instantanée du contrat, accompagnée d'un transfert automatique de la propriété de la chose selon le même texte, ne laisse guère de place à une étape dans la conclusion du contrat. Si la promesse synallagmatique comporte déjà un accord sur la chose et le prix, elle ne devrait pas constituer un avant-contrat, mais bel et bien le contrat lui-même. On peut dire, dans ce cas, que la promesse de vente vaut vente, et que le contrat est réputé conclu dès cette date, avec toutes les conséquences qui lui sont attachées.

- *B. L'indifférence de la réitération dans la formation de la vente*

Dans cette perspective, la réitération du consentement, généralement prévue dans la promesse synallagmatique de vente, ne peut jouer qu'un rôle limité. Cette réitération est le renouvellement du consentement des parties au sein de l'acte définitif de vente. Or, ce consentement des deux parties a déjà été

fixé au stade de la promesse, se voit d'ores et déjà investi de la force obligatoire, et il n'est plus possible de revenir dessus. La réitération ne constitue alors, en réalité, qu'un acte d'exécution d'un contrat déjà formé, et non une condition de formation de la vente. Le consentement a déjà été irrévocablement donné, si bien qu'il est inutile de le fournir une seconde fois.

Cela ne signifie pas que la réitération soit dépourvue de toute incidence. Elle constitue alors un terme suspensif, qui reporte les effets de la vente, son exécution. Mais ce terme est, par définition, un événement certain puisque le consentement ne peut qu'être réitéré. Seule est donc décalée l'exigibilité des obligations issues de la vente, mais il n'en demeure pas moins que le contrat est déjà formé et que les parties ne pourront se soustraire à ses effets. L'absence de réitération le moment venu est sans conséquence : le créancier peut alors tout de même demander l'exécution ou l'indemnisation au débiteur qui refuse de renouveler son consentement.

Cette formule consistant à ériger un renouvellement de l'accord de volonté en terme suspensif n'est pas inutile car elle peut permettre aux parties d'organiser la vente et ses conséquences dans un schéma temporel plus long, moins précipité. Parfois, même, les parties peuvent aller plus loin et dissocier la promesse de la vente.

II. La dissociation de la promesse synallagmatique et de la vente

La différence entre la promesse synallagmatique et la vente repose sur la présence dans le compromis de conditions suspensives (A). Plus radicalement, il est possible pour les parties d'ériger la réitération du consentement en condition de formation du contrat (B).

- *A. La dissociation reposant sur les conditions suspensives*

Il est tout à fait usuel, dans les promesses synallagmatiques de vente d'immeuble, d'insérer des conditions suspensives retardant la perfection du contrat. Il ne s'agit alors plus d'un simple terme suspensif, mais d'une condition influant sur la conclusion même de la vente.

Une clause particulièrement fréquente est celle qui prévoit une condition suspensive d'obtention d'un prêt par l'acquéreur. Elle subordonne la conclusion de la vente à l'obtention par l'acquéreur d'un financement de l'opération, alors qu'il ne dispose pas d'une trésorerie suffisante. Ce mécanisme permet d'accélérer le processus de formation de la vente : un accord est déjà fixé sur la chose et le prix, ainsi que sur la plupart des autres conditions du contrat, sans attendre que l'acquéreur n'obtienne le prêt d'un établissement de crédit. La promesse ouvre alors un délai de quelques mois, durant lequel le financement doit être obtenu. À défaut, le prix ne pourrait être financé, et la promesse serait caduque à moins d'un accord des parties pour proroger le délai. D'autres clauses comparables sont aussi usuelles. Il en est ainsi de celle qui subordonne la conclusion définitive de la vente à l'obtention d'une autorisation administrative.

Dans ces cas, on observe une dissociation entre la promesse et la vente elle-même parce qu'il manque dans la promesse un élément nécessaire à la vente, indépendamment de l'accord sur la chose et le prix. La vente ne peut avoir lieu sans financement ou sans autorisation administrative. La vente est alors formée, mais sous condition suspensive, et c'est uniquement si la condition est réalisée qu'elle pourra produire effet.

- *B. La dissociation reposant sur la réitération*

L'obtention d'un prêt ou d'un agrément administratif échappe à la sphère de volonté des parties, d'autant plus que le juge réalise un contrôle des conditions potestatives. Mais qu'en est-il de la réitération du consentement par acte authentique ? Peut-elle être érigée en élément de formation de la vente, alors même qu'elle dépend de la volonté d'une seule des parties ?

Il est pourtant admis que les parties puissent subordonner la vente au renouvellement de leur accord (ex : Cass. 3^{ème} civ., 19 juin 2012, pourvoi n° [10-22.906](#)). Selon la Cour de cassation, la réitération constitue alors un élément du consentement nécessaire à la conclusion de la vente, de sorte que la vente n'est pas conclue avant la réitération. La promesse de vente ne vaut pas vente dans ce cas. Le processus de formation de la vente se trouve davantage espacé dans le temps, ce qui permet aux parties de présenter un consentement plus stable et éclairé.

Une telle stipulation ne peut cependant être qu'expresse. Le principe reste, en la matière, celui du consensualisme, et on ne saurait le renverser pour déduire automatiquement d'une clause prévoyant réitération qu'elle fait obstacle à la formation immédiate du contrat.

Il reste alors à lutter contre les excès auxquels ce mécanisme pourrait donner lieu. C'est ainsi que l'avant-projet de réforme du droit des contrats spéciaux de 2022 prévoit de valider les solutions actuelles, mais aussi de mettre en place une indemnisation de la part de la partie dont la faute est à l'origine de l'absence de réitération (Avant-projet de réforme, art. 1587-1). Ainsi, le principe d'équivalence entre promesse de vente et vente est fermement réaffirmé, malgré les exceptions importantes et nécessaires en pratique qui peuvent l'affecter.