

PLEIN
DROIT

Marc-Olivier **Huchet**

Les indispensables du
**droit des contrats
spéciaux**

Synthèse du cours
Notions fondamentales
Exercices d'application



Les *indispensables* du

**droit des contrats
spéciaux**

PLEIN
DROIT

Les indispensables du
**droit des contrats
spéciaux**

Marc-Olivier **Huchet**



Dans la même collection

- Les indispensables du droit pénal**, Baldes Olivia
- Les indispensables de la procédure pénale**, Laronde-Clérac Céline
- Les indispensables des procédures fiscales**, Ricou Benjamin
- Les indispensables du droit de la famille**, Célestin Frédérique
- Les indispensables du droit commercial**, El Badawi Lamia
- Les indispensables des institutions administratives**, Fermaud Lætitia
- Les indispensables de l'introduction générale au droit**, Chamboredon Anthony
- Les indispensables du droit privé**, Chapleau Béatrice
- Les indispensables du droit de la consommation**, Maffre-Baugé Agnès
- Les indispensables des procédures civiles d'exécution**, Tharaud Delphine
- Les indispensables du droit pénal spécial**, El Mahjoubi Khalidja
- Les indispensables du droit public**, Bourdon Pierre
- Les indispensables des institutions de l'Union européenne**, Oliva Anne-Marie

ISBN 9782340049833

©Ellipses Édition Marketing S.A., 2016
32, rue Bague 75740 Paris cedex 15



Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5.2° et 3°a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective », et d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.editions-ellipses.fr

Sommaire

Fiche n° 1 : La vente. Généralités.....	7
Les indispensables	9
Cas pratique	10
Fiche n° 2 : La vente. Le consentement.....	13
Les indispensables	15
Cas pratique	16
Fiche n° 3 : La vente. La chose	19
Les indispensables	21
Cas pratique	22
Fiche n° 4 : La vente. Le prix.....	25
Les indispensables	27
Cas pratique	28
Fiche n° 5 : La vente. Le transfert de propriété.....	31
Les indispensables	33
Cas pratique	34
Fiche n° 6 : La vente. Les obligations du vendeur.....	37
Les indispensables	39
Cas pratique	40
Fiche n° 7 : La vente. Les obligations de l'acheteur.....	43
Les indispensables	45
Cas Pratique	46
Fiche n° 8 : La vente d'immeuble à construire.....	49
Les indispensables	51
Cas pratique	52
Fiche n° 9 : La vente au consommateur	55
Les indispensables	57
Cas pratique	58
Fiche n° 10 : La vente internationale.....	61
Les indispensables	63
Cas pratique	64
Fiche n° 11 : La vente de fonds de commerce.....	67
Les indispensables	69
Cas pratique	70

Fiche n° 12: Les contrats de distribution	73
Les indispensables	75
Commentaire d'arrêt	76
Fiche n° 13: L'échange	79
Les indispensables	81
Questions/Réponses	82
Fiche n° 14: La donation.....	85
Les indispensables	87
Cas pratique	88
Fiche n° 15: Le prêt de droit commun	91
Les indispensables	93
Cas pratique	94
Fiche n° 16: Le prêt à intérêt	97
Les indispensables	99
Cas pratique	100
Fiche n° 17: Le crédit à la consommation	103
Les indispensables	105
Questions/Réponses	106
Fiche n° 18: Le crédit immobilier	109
Les indispensables	111
Cas pratique	112
Fiche n° 19: Le dépôt de droit commun	115
Les indispensables	117
Cas pratique	118
Fiche n° 20: Les dépôts spéciaux.....	121
Les indispensables	123
Cas pratique	124
Fiche n° 21: Le bail de droit commun	127
Les indispensables	129
Cas pratique	130
Fiche n° 22: Le bail d'habitation	133
Les indispensables	135
Cas pratique	136
Fiche n° 23: Le bail commercial	139
Les indispensables	141
Questions/Réponses	142

Fiche n° 24 : La location-gérance	145
Les indispensables	147
Cas pratique	148
Fiche n° 25 : Le bail rural	151
Les indispensables	153
Cas pratique	154
Fiche n° 26 : Le mandat de droit commun	157
Les indispensables	159
Cas pratique	160
Fiche n° 27 : Le mandat d'intérêt commun	163
Les indispensables	165
Commentaire d'arrêt	166
Fiche n° 28 : Les mandats des professions réglementées	169
Les indispensables	171
Cas pratique	172
Fiche n° 29 : Le mandat posthume	175
Les indispensables	177
Commentaire d'arrêt	178
Fiche n° 30 : La fiducie.....	181
Les indispensables	183
Questions/Réponses	184
Fiche n° 31 : Le contrat d'entreprise de droit commun.....	187
Les indispensables	189
Cas pratique	190
Fiche n° 32 : Le contrat de sous-traitance	193
Les indispensables	195
Cas pratique	196
Fiche n° 33 : Les contrats de construction. Typologie	199
Les indispensables	201
Questions/Réponses	202
Fiche n° 34 : Les contrats de construction. Responsabilité du constructeur.....	205
Les indispensables	207
Cas pratique	208
Fiche n° 35 : Le contrat de transport.....	211
Les indispensables	213
Commentaire d'arrêt	214

Fiche n° 36 : La convention d'arbitrage.....	217
Les indispensables	219
Commentaire d'arrêt	220
Fiche n° 37 : La transaction.....	223
Les indispensables	225
Questions/Réponses	226
Fiche n° 38 : Le contrat d'assurance. Généralités	229
Les indispensables	231
Cas pratique	232
Fiche n° 39 : Le contrat d'assurance. Dommages et personnes.....	235
Les indispensables	237
Cas pratique	238
Fiche n° 40 : Le pari et le jeu.....	241
Les indispensables	243
Cas pratique	244

AVERTISSEMENT

Les articles du Code civil suivis de la mention ⇨ seront modifiés à compter du 1^{er} octobre 2016 en application de l'Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations. Les numéros indiqués après la mention ⇨ sont ceux des articles en vigueur à compter du 1^{er} octobre 2016.

Fiche 1

La vente Généralités

► Les objectifs de la fiche

- Présenter le contrat de vente
- Distinguer le contrat de vente des contrats voisins

Références jurisprudentielles

- Cass. 3^e civ., 16 mars 1977, *Bull. civ. III*, n° 131 (contrat complexe - oui);
- Cass. 1^{re} civ., 14 déc. 1999, *Bull. civ. I*, n° 340 (différence entre le contrat d'entreprise et le contrat de vente).

Le transfert du droit de propriété sur un bien peut résulter de la mort (succession) ou de la volonté (à titre gratuit ou onéreux). La vente opère un transfert de propriété par la volonté des parties. C'est un contrat essentiel en droit français, régi par le Code civil et par des dispositions diverses destinées à encadrer des ventes particulières. La jurisprudence joue aussi un rôle de premier plan.

1. Définition. La vente est le contrat par lequel le vendeur transfère le droit de propriété qu'il détient sur une chose à un acheteur qui lui en paie le prix (Code civil, art. 1582).

La vente est un contrat :

- Synallagmatique, parce que vendeur et acheteur sont tous deux tenus d'exécuter une obligation ;
- À titre onéreux, parce que l'obligation essentielle pesant sur l'acheteur est celle de payer le prix convenu (Code civil, art. 1650) ;
- Consensuel, parce que la seule rencontre des volontés suffit en principe à sa formation (Code civil, art. 1583).

2. Distinctions. La vente ne doit pas être confondue avec d'autres contrats qui lui sont proches, la pratique contractuelle rendant parfois la distinction délicate. Examinons quelques-uns d'entre eux :

Le contrat de vente se distingue du contrat de location en ce que ce dernier n'opère pas de transfert de propriété au profit du locataire mais un transfert du seul droit de jouissance sur le bien.

Le contrat de vente se distingue du contrat de donation en ce que ce dernier ne crée pas d'obligation à la charge du donataire (celui qui bénéficie d'une donation) ou, en cas de donation dite « avec charge », pas d'obligation de payer un prix.

Le contrat de vente se distingue du contrat d'échange en ce que ce dernier exclut tout prix monétaire.

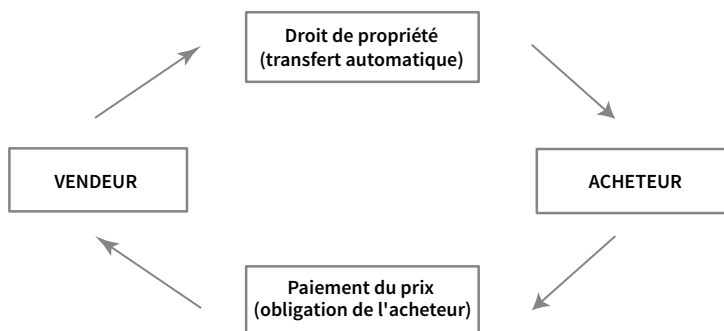
Le contrat de vente se distingue du contrat d'entreprise en ce que ce dernier crée à la charge de l'entrepreneur l'obligation d'exécuter un travail. La situation est incertaine par exemple lorsque le contrat impose à l'une des parties de réaliser un travail, tel que la fabrication d'un bien, puis de livrer le fruit de ce travail à son contractant. Dans ce cas, il faudra tenir compte de l'obligation essentielle du fournisseur. Si elle consiste à livrer un bien déterminé à l'avance, il y aura vente. Si elle consiste à fournir un travail spécifique en vue de répondre à un besoin particulier du donneur d'ordre, il y aura contrat d'entreprise. Lorsque le contrat impose à une partie non seulement de livrer des biens mais aussi de réaliser des prestations différentes, le contrat pourra être qualifié de contrat complexe ou mixte, le régime du contrat de vente ne s'appliquant alors qu'à la partie du contrat concernée.

Le contrat de vente se distingue des éventuels contrats qui le précèdent (parfois appelés « précontrats »), tels que :

- l'accord de négociation qui est destiné à organiser les discussions à venir en imposant par exemple des délais, des principes de loyauté ou encore de confidentialité ;
- la promesse unilatérale (de vente ou d'achat), par laquelle le promettant s'engage envers un bénéficiaire à conclure la vente au cas où celui, qui accepte le principe de l'engagement du premier, lèverait l'option, c'est-à-dire accepterait de conclure la vente, dans un délai généralement fixé. Lorsque la promesse est synallagmatique, c'est un contrat de vente.

Si le contrat de « location-vente » est essentiellement une vente dont le transfert de la propriété est retardé jusqu'au complet paiement du prix, le contrat de « crédit-bail » ou « leasing » est surtout une opération de crédit particulière, comprenant une obligation de mise à disposition du bien pesant sur l'établissement de crédit-bail au profit de son client, ce dernier ayant la possibilité d'en acquérir à la propriété.

- La vente est un contrat par lequel le vendeur transfère un droit de propriété à un acheteur qui lui paie un prix.
- La vente est un contrat synallagmatique, à titre onéreux et consensuel.
- Distinction avec la location : la vente implique un transfert de propriété, pas la location.
- Distinction avec la donation : le donataire ne doit pas payer un prix.
- Distinction avec le contrat d'entreprise : le vendeur doit essentiellement livrer un bien, alors que l'entrepreneur doit essentiellement accomplir un travail.
- Distinction avec les contrats précédant la vente : ces précontrats ne contiennent pas la rencontre de la volonté de vendre du vendeur avec la volonté d'acheter de l'acheteur.



Cas pratique

Un terrain pas si vague

M. LABOUE est propriétaire d'un terrain vague d'une surface de cinq hectares, situé non loin d'un petit village. Il en a hérité de sa grand-mère. Cette parcelle n'est pas constructible, ni vraiment boisée. Elle est essentiellement recouverte de broussailles, bien que parsemée çà et là de quelques arbres. Enfin, elle est à proximité d'un morne cours d'eau, d'une part, et d'une zone artisanale à demi désertée, d'autre part. M. LABOUE n'a pas le temps de l'entretenir et ne voit pas l'intérêt de la conserver dans la mesure où, alors qu'il n'en a pas l'utilité, il doit payer chaque année la taxe foncière correspondante. Il décide donc de la vendre. Malheureusement, le terrain ne trouve pas acquéreur, même pour la modique somme de 1 000 euros.

Alors qu'il se promène en ruminant ses soucis, M. LABOUE aperçoit une amie de vingt ans, Mme LETRONC. Elle exerce la profession d'exploitant forestier. M. LABOUE l'aborde et lui vante les mérites son terrain. Selon lui, elle pourrait y planter des arbres et en tirer grand bénéfice. Mme LETRONC ne semble tout d'abord pas intéressée mais, face à l'insistance et au désespoir de M. LABOUE, qui semble vouloir se débarrasser à tout prix de son bien, elle finit par accepter de le lui acheter pour la somme de 10 euros. Dans un premier temps, M. LABOUE est surpris du caractère symbolique d'une telle offre. Pourtant, il sait qu'il aura l'esprit plus tranquille en n'étant plus propriétaire de cette friche. C'est ainsi qu'il accepte de vendre son bien au prix de 10 euros, tout obtenant de Mme LETRONC que soit insérée dans l'acte de vente une clause selon laquelle, au cas où elle pratiquerait l'exploitation forestière de cette parcelle, elle devrait payer à M. LABOUE une somme correspondant à 10 % des bénéfices ainsi réalisés.

Quelques semaines après la vente, M. SAROULE, un cousin éloigné de M. LABOUE prend contact avec lui et propose de lui acheter ce terrain pour la somme de 10 000 euros, afin d'y installer un circuit de karting.

M. LABOUE espère récupérer son terrain et le vendre à son cousin.

Il vous téléphone immédiatement et vous demande s'il y aurait un moyen d'anéantir la vente qu'il a consentie à Mme LETRONC.

Corrigé

M. LABOUE est propriétaire d'un terrain de faible valeur, dont il n'a pas l'utilité et qu'il souhaite vendre, même à bas prix. Mme LETRONC le lui achète au prix de 10 euros, une clause étant par ailleurs ajoutée dans l'acte de vente, au terme de laquelle, si elle utilisait ce terrain pour y exercer son activité d'exploitant forestier, elle devrait alors verser à M. LABOUE une somme correspondant à 10 % des bénéfices qu'elle réaliserait ainsi.

Apprenant qu'un cousin éloigné veut acheter au prix de 10 000 euros ce terrain qu'il vient de vendre, M. LABOUE souhaite anéantir la vente consentie à Mme LETRONC, ce qui lui permettrait de récupérer son terrain et de le vendre à son cousin.

En raison des conditions très particulières de cette vente, il faut rappeler les contours du principe de l'exigence d'un prix (I), dont l'absence (II) peut entraîner la nullité du contrat de vente, à moins de considérer le contrat comme une donation (III).

► I. Le principe d'exigence d'un prix

Le Code civil exigeant que l'acheteur paie la chose (art. 1582), cela suppose qu'il y ait un prix. L'article 1591 du même Code précise que ce prix doit être « déterminé et désigné par les parties ». L'existence d'un prix est une condition d'existence de la vente. Depuis longtemps, la jurisprudence pose le principe selon lequel, sans prix, l'acte n'est pas une vente (Req., 3 mai 1922, S. 1922, 1, p. 310) et qu'un prix dérisoire équivaut à une absence de prix, le caractère dérisoire étant laissé à l'appréciation des juges du fond (Cass. 3^e civ., 26 mars 1989, *Bull. civ. III*, n° 265). Cependant, un prix, même faible, peut ne pas être dérisoire si le contrat met aussi à la charge de l'acquéreur une autre obligation dont l'exécution procurera un avantage réel au vendeur (V. par ex., au sujet d'une vente immobilière, Cass. 3^e civ., 3 mars 1993, *Bull. civ. III*, n° 28).

En l'espèce, même en admettant que le terrain ne soit pas de grande qualité, le prix monétaire de 10 euros fixé en contrepartie du transfert de la propriété du terrain est indiscutablement symbolique tant il est faible. Cependant, Mme LETRONC a aussi l'obligation de verser à M. LABOUE une partie des bénéfices qu'elle réaliserait si elle exploitait une activité forestière sur le terrain.

En conséquence, l'obligation complémentaire mise à la charge de l'acheteur doit être prise en considération et permet d'affirmer qu'en son principe, l'accord conclu entre M. LABOUE et Mme LETRONC pourrait être valide.

► II. L'espoir d'une absence de prix

Pour que la vente à un prix symbolique soit valide, il faut que la contrepartie accompagnant le prix symbolique soit « immédiate » et « sérieuse » (Cass. 3^e civ., 23 mai 2007, *Bull. civ. III*, n° 90). Le même arrêt précise que, pour être apprécié, l'avantage procuré au vendeur évalué ou évaluable. Dans le cas contraire, un

tribunal conclura à l'absence de prix. La vente est alors inexistante, l'acte étant frappé de nullité absolue (Cass. 1^{re} civ., 20 oct. 1991, *Bull. civ. I*, n° 301 ; com., 23 oct. 2007, *Bull. civ. IV*, n° 226).

En l'espèce, la somme que Mme LETRONC devrait payer à M. LABOUE en cas d'exploitation d'une activité forestière sur le terrain n'a pas été déterminée avec précision. Il est certes fait référence à un pourcentage sur les bénéfices mais ces bénéfices n'ont eux-mêmes pas été évalués dans l'acte. En outre, l'exploitation d'une activité forestière est hypothétique dans son principe même, Mme LETRONC ne s'étant nullement engagé à la débiter et n'ayant pas manifesté d'intention particulière en ce sens.

En conséquence, M. LABOUE a de bonnes chances de pouvoir démontrer avec succès que le transfert de la propriété du bien n'était assorti d'aucune contrepartie sérieuse à son profit. Un Tribunal pourra alors prononcer la nullité de la vente pour absence de prix, ce qui permettrait à M. LABOUE de récupérer la propriété de son terrain et de le vendre à son cousin.

► III. L'éventuelle requalification en donation

La différence essentielle entre la vente et la donation est que, dans la seconde, l'existence d'un prix est remplacée par l'intention libérale du donateur. En présence d'un prix symbolique, la jurisprudence admet ainsi que la cession d'un terrain puisse être qualifiée de donation (Cass. 1^{re} civ., 29 mai 1980, *Bull. civ. I*, n° 164).

En l'espèce, le prix monétaire est symbolique et M. LABOUE a déclaré vouloir se débarrasser du terrain. Cependant, il existe une obligation complémentaire à la charge de l'acheteur, certes non évaluée mais qui pourrait aller à l'encontre d'une intention libérale de M. LABOUE.

En conséquence, si M. LABOUE invoque la nullité de la vente, il est possible que Mme LETRONC demande que celle-ci soit qualifiée de donation, espérant ainsi que le transfert de propriété soit maintenu. Il n'est cependant pas certain qu'un Tribunal estime que l'intention libérale soit démontrée.

► Les objectifs de la fiche

- Présenter les modalités de la rencontre des consentements
- Présenter les règles de l'encadrement du consentement

Références jurisprudentielles

- Cass. 3^e civ., 20 déc. 1994, *Bull. civ. III*, n° 229 (la vente est formée si les parties ne l'ont pas conditionnée à l'expression de leur consentement dans un acte authentique);
- Cass. 3^e civ., 20 mars 1996, *Bull. civ. III*, n° 84 (obligation de renseignement pensant sur le vendeur).

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 » (Code civil, art. 1583) : c'est l'expression du caractère consensuel du contrat de vente. La rencontre de deux volontés de vendre tel bien à tel prix suffit à sceller le contrat, même si les conditions de validité de l'article 1108 ⇒ 1128 du Code civil doivent aussi être remplies. Même la vente immobilière est consensuelle, bien qu'elle ne soit opposable aux tiers qu'après accomplissement des formalités de publicité foncière qui supposent un acte authentique (*D.* 4 janv. 1955).

Cela étant, le moment de la rencontre des volontés peut être déplacé et le consentement lui-même est parfois encadré.

1. Modalités de la rencontre des consentements. Lorsqu'une personne promet de vendre (ou d'acheter) un bien donné à un prix donné, sa promesse unilatérale ne devient vente qu'au moment où le bénéficiaire lève l'option, déclarant ainsi qu'il accepte d'acheter (ou de vendre).

La promesse synallagmatique de vente vaut vente si l'accord porte sur la chose et sur le prix (Code civil, art. 1589). Cependant, si les parties ont convenu que la réitération dans un acte notarié est un élément constitutif de leur consentement, cette réitération sera nécessaire à la perfection de la vente.

La vente peut aussi être conclue sous condition suspensive (Code civil, art. 1584) : la rencontre des consentements a bien eu lieu mais les parties conviennent que le contrat

ne sera formé que si la condition est réalisée (obtention d'un permis de construire, d'un prêt bancaire etc.). Le contrat est réputé conclu si c'est par la faute de l'acquéreur que la condition n'a pas été réalisée (Code civil, art. 1178). L'éventuel dépôt de garantie sera alors conservé par le vendeur à titre de clause pénale (Cf. Code civil, art. 1152).

2. Encadrement du consentement. « Tous ceux auxquels la loi ne l'interdit pas peuvent acheter ou vendre » (Code civil, art. 1594). Le vendeur doit avoir la capacité à disposer à titre onéreux. Dans le cas contraire, il ne peut pas vendre (Code civil, art. 1124 ⇒ 1146, 473 et 467).

La vente est parfois interdite. Par exemple, les articles 509 et 1196 empêchent le tuteur d'acheter à la personne protégée. On retrouve des interdictions du même genre concernant les mandataires, les administrateurs, les officiers publics et les fiduciaires (Code civil, art. 1596), ainsi que les juges, greffiers, huissiers, avocats et notaires (Code civil, art. 1597).

Le refus de vente opposé par le professionnel au consommateur est interdit (Code de la consommation, L. 122-1) et pénalement sanctionné (Code de la consommation, art. R. 121-13, 2° et, si le refus est discriminatoire, Code pénal, art. 225-1).

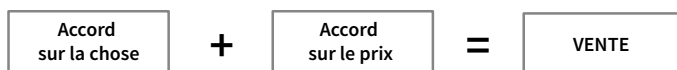
Le propriétaire est parfois contraint de vendre son bien, comme en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique (Code civil, art. 545). L'acheteur peut aussi lui être imposé par le droit de préemption dont bénéficient des personnes publiques (par ex. Code de l'urbanisme, art. L. 142-3, espaces naturels sensibles) ou privées (par ex. Code rural, art. L. 412-1 et s., fermier preneur d'un bail rural – L. 6 juil. 1989, art. 15-II, locataire d'un immeuble d'habitation).

En outre, l'expression du consentement est encadrée. Le vendeur est tenu d'une obligation générale d'information (Code civil, art. 1602), surtout s'il est professionnel, auquel cas il doit en plus s'informer sur les besoins de l'acheteur (Cass. 1^{re} civ., 30 mai 2006, *Bull. civ. I*, n° 280). Pour certaines ventes particulières, comme celles au consommateur (Code de la consommation, L. 113-3), à distance (Code de la consommation, L. 121-18) ou à crédit (Code de la consommation, L. 311-5 et s.) l'information dispensée doit respecter des règles de forme précises.

La loi impose parfois un délai de réflexion avant la conclusion de la vente. Par exemple, l'acquéreur non-professionnel d'un bien à usage d'habitation sans contrat sous seing privé préalable dispose d'un délai de réflexion de dix jours entre la notification du projet d'acte authentique et sa signature (Code de la construction et de l'habitation, art. L. 271-1, *al.* 5). Si, au contraire, un contrat sous seing privé a été préalablement signé, l'acheteur bénéficie d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la notification qui lui en est faite. Ces délais de rétractation, tel le délai de quatorze jours qui suit une vente à distance (Code de la consommation, art. L. 121-21), sont fréquents dans la réglementation française.

Les indispensables

- La vente est un contrat consensuel : il suffit que les parties s'accordent sur la vente d'un bien donné à un prix fixé pour que le contrat soit conclu.
- L'offre et l'acceptation ne sont pas nécessairement simultanées. Une personne peut promettre à une autre, qui aura la faculté d'accepter ou de refuser de conclure la vente. C'est la promesse de vente ou d'achat.
- Les parties peuvent soumettre la formation de la vente à la réalisation d'une condition. C'est la vente sous conditions suspensives.
- La loi interdit à certaines personnes, qui pourraient profiter d'une situation avantageuse, de réaliser certains achats.
- Le professionnel ne peut refuser de vendre à un consommateur.
- Le vendeur, en particulier professionnel, est tenu d'une obligation d'information envers la personne qui envisage l'achat. Le contenu de cette obligation d'information est parfois très détaillé.
- Certaines dispositions octroient à l'acheteur un délai de réflexion avant la vente ou, plus souvent, un délai de rétractation après la vente.



Cas pratique

Vente en un clic !

Son exploitation forestière étant en difficulté, Mme LETRONC décide de vendre une maison qui lui appartient et qui est située 2, Rue des Pins à LECHENE. À cette fin, elle passe une annonce sur un site Internet LEBONPLAN. L'annonce comporte une photographie de la maison, un bref descriptif et fait mention du prix de vente à 300 000 euros. Intéressés par ce bien, les époux SANTOI entrent en contact avec Mme LETRONC. Ils visitent la maison à trois reprises avec elle. Très intéressés, ils discutent avec Mme LETRONC pendant quelques jours, face à face mais aussi par échange de messages électroniques, puis finissent par lui envoyer un courriel ainsi rédigé : « Chère Madame LETRONC, Suite à nos entretiens et aux visites que nous avons faites en votre présence, nous offrons de vous acheter au prix de 280 000 € le bien situé à LECHENE pour lequel vous avez passé une annonce sur le site Internet LEBONPLAN. Nous attendons votre réponse. Signé M. et Mme SANTOI ». Le lendemain, Mme LETRONC répond, toujours par courriel : « Bonjour Monsieur et Madame SANTOI, Je vous confirme mon accord pour votre offre à 280 000 €. Il faut maintenant que nous prenions rendez-vous chez le notaire. Je vais vous proposer prochainement une date. Bien cordialement. Signé : Mme LETRONC ».

Cinq jours plus tard, Mme LETRONC est contactée par M. SAROULE. Il propose de lui acheter la maison pour la somme de 310 000 €, ce que Mme LETRONC s'empresse d'accepter. Étant donné ses difficultés financières, elle ne peut pas se priver d'une telle somme.

Alors qu'ils sont sans nouvelle de Mme LETRONC, les époux SANTOI la recontactent pour lui demander la date à laquelle ils devront se rendre chez le notaire en vue de l'élaboration de l'acte authentique. Elle se contente de leur indiquer qu'elle a trouvé un autre acquéreur, à un meilleur prix.

Surpris et déçus, les époux SANTOI vous téléphonent pour savoir s'ils peuvent toujours acquérir le bien, malgré le revirement opéré par Mme LETRONC.

Corrigé

Mme LETRONC décide de vendre sa maison au prix de 300 000 € et diffuse une annonce à cette fin sur un site Internet. Les époux SANTOI, la contactent et visitent la maison à plusieurs reprises. Ils échangent avec Mme LETRONC notamment par courriel et lui adressent par ce biais une proposition d'achat au prix de 280 000 €. Leur proposition indique la commune de situation du bien et fait référence à l'annonce diffusée par Internet. Mme LETRONC leur répond par courriel qu'elle confirme son accord pour leur offre à 280 000 euros et leur indique qu'elle les recontactera pour convenir d'un rendez-vous chez le notaire. Peu de temps après, M. SAROULE fait une offre d'achat pour un montant de 310 000 € à Mme LETRONC, qui l'accepte.

Les époux SANTOI reprennent contact avec Mme LETRONC, qui leur indique qu'elle ne souhaite plus leur vendre son bien.

Le caractère relativement informel du déroulement des négociations n'empêche pas que la vente puisse être acquise dans son principe (I), même si la question de la preuve de l'accord des parties peut être discutée (II), ceci conditionnant la validité de la vente à M. SAROULE (III).

► I. Le principe de la formation de la vente

L'article 1583 du Code civil dispose que 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 ». La vente d'immeuble est aussi un contrat consensuel. Le consentement des parties n'est soumis à aucune condition de forme, même en matière immobilière (Cass. 3^e civ. 27 nov. 1990, *Bull. civ. III*, n° 225 – 9 mai 2012, *Bull. civ. III*, n° 74). La nécessité d'un acte authentique résulte du fait que l'opposabilité de la vente aux tiers implique qu'elle soit soumise à la publicité foncière, ce qui suppose un acte authentique. Il a par exemple été confirmé que la vente verbale d'un bien immobilier est valable, à la condition naturellement d'un accord sur la chose et le prix (CA NANCY, 11 sept. 2000, *JurisData* n° 2000-152163). Ce n'est que lorsque les parties ont fait de la réitération par acte authentique un élément constitutif de leur consentement que cet acte conditionnera la formation de la vente (Par ex. Cass. 3^e civ., 12 oct. 1994, pourvoi n° 92-18759; Defrénois 1995, p. 738, obs. MAEZAUD).

En l'espèce, les époux SANTOI ont écrit à Mme LETRONC leur intention d'acquérir son bien en faisant référence à l'annonce qu'elle a passée et à la ville de situation du bien. De plus, ils ont indiqué un prix. En réponse, Mme LETRONC a confirmé son accord sur cette proposition, faisant elle aussi référence au prix. Mme LETRONC a évoqué un rendez-vous chez le notaire mais sans préciser que la réitération des consentements dans un acte authentique serait une condition de formation de la vente.

En conséquence, l'accord sur la chose et le prix par l'échange des courriels ne semble pas pouvoir être discuté. À s'en tenir à ces éléments, la vente est conclue.

► II. La preuve de la vente

Tout d'abord, celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver (Code civil, art. 1315 ⇒ 1353). Ensuite, l'écrit est le seul mode de preuve admissible pour les contrats portant sur des choses d'une valeur supérieure à 762,25 € (Code civil, art. 1341 ⇒ 1359 et *D. n° 80-533 du 15 juil. 1980, art. 1*). Enfin, la preuve par écrit sous forme électronique est admise à la condition son authenticité puisse être vérifiée (Code civil, art. 1316-1, 1316-4 ⇒ 1366 et 1367). Lorsque l'auteur supposé conteste être l'auteur d'un écrit électronique, le juge est tenu de vérifier cette authenticité (*Cass. 1^{re} civ., 30 sept. 2010, Bull. civ. I, n° 178*).

En l'espèce, les époux SANTOI réclament l'exécution de vente. Le courriel que leur a adressé Mme LETRONC en réponse à leur proposition d'achat est un écrit. Il s'agit d'un courriel donc d'un écrit électronique, qui fait suite à plusieurs échanges.

En conséquence, si Mme LETRONC ne nie pas être l'auteur du courriel indiquant qu'elle accepte la proposition des époux, la vente sera vraisemblablement considérée comme conclue. Si Mme LETRONC nie être l'auteur de ce courriel, l'authenticité de celui-ci devra être vérifiée, sachant qu'elle est rendue vraisemblable par les échanges précédents.

► III. La vente consentie à M. SAROULE

L'article 1599 du Code civil dispose que « la vente de la chose d'autrui est nulle : elle peut donner lieu à des dommages-intérêts, lorsque l'acheteur a ignoré que la chose fût à autrui ».

En l'espèce, il est possible que la vente aux époux SANTOI soit valide. M. SAROULE ne semble pas avoir été préalablement informé de cette situation.

En conséquence, la vente consentie à M. SAROULE sera nulle et M. SAROULE pourra demander à être indemnisé.

► Les objectifs de la fiche

- Présenter l'exigence d'une chose aliénable par son propriétaire
- Présenter l'exigence d'une chose déterminée ou déterminable

Références jurisprudentielles

- Cass. ass. plén. 31 mai 1991, Bull. civ. A.P., n°4 (nullité de la convention de mère porteuse);
- Cass. 3^e civ., 15 fév. 1984, Bull. civ. III, n° 41 (vente déterminable d'un terrain intégré à une parcelle plus vaste).

Pour tout contrat, le Code civil exige « un objet certain qui forme la matière de l'engagement » (art. 1108, *al.* 3 ⇒ 1128 « un contenu licite et certain »). Dans le contrat de vente, l'accord des parties porte non seulement sur un prix mais aussi sur une chose (Code civil, art. 1583) qui doit présenter certaines caractéristiques : elle doit exister, être aliénable par son propriétaire et déterminée ou déterminable.

1. Une chose qui existe. La chose doit exister au moment de la vente (Code civil, art. 1601). Dans le cas contraire, la vente est nulle.

Pourtant, la vente d'une chose future, par exemple d'une récolte sur pied, est autorisée par l'article 1130 ⇒ 1163 du Code civil.

Par ailleurs, la chose vendue ne doit pas nécessairement être corporelle. On peut ainsi vendre un fonds de commerce qui est une universalité de fait, ensemble d'éléments corporels et incorporels.

2. Une chose aliénable par son propriétaire. La chose aliénable est celle qui peut être vendue.

Tout d'abord, les choses hors de commerce ne peuvent pas être vendues (Code civil, art. 1598). Des raisons tenant à l'ordre public justifient ainsi que le corps humain, les choses contrefaites ou encore dangereuses, soient exclues de la vente. Longtemps interdite, la cession d'une clientèle civile est désormais admise par la jurisprudence (Cas. 1^{re} civ., 7 nov. 2000, Bull. civ. I, n° 283).

40 fiches pour réviser les notions essentielles du cours de **droit des contrats spéciaux** grâce à : des schémas, des tableaux, des encadrés récapitulatifs et des exercices d'application.

- Fiche n° 1 :** La vente. Généralités
Fiche n° 2 : La vente. Le consentement
Fiche n° 3 : La vente. La chose
Fiche n° 4 : La vente. Le prix
Fiche n° 5 : La vente. Le transfert de propriété
Fiche n° 6 : La vente. Les obligations du vendeur
Fiche n° 7 : La vente. Les obligations de l'acheteur
Fiche n° 8 : La vente d'immeuble à construire
Fiche n° 9 : La vente au consommateur
Fiche n° 10 : La vente internationale
Fiche n° 11 : La vente de fonds de commerce
Fiche n° 12 : Les contrats de distribution
Fiche n° 13 : L'échange
Fiche n° 14 : La donation
Fiche n° 15 : Le prêt de droit commun
Fiche n° 16 : Le prêt à intérêt
Fiche n° 17 : Le crédit à la consommation
Fiche n° 18 : Le crédit immobilier
Fiche n° 19 : Le dépôt de droit commun
Fiche n° 20 : Les dépôts spéciaux
Fiche n° 21 : Le bail de droit commun
Fiche n° 22 : Le bail d'habitation
Fiche n° 23 : Le bail commercial
Fiche n° 24 : La location-gérance
Fiche n° 25 : Le bail rural
Fiche n° 26 : Le mandat de droit commun
Fiche n° 27 : Le mandat d'intérêt commun
Fiche n° 28 : Les mandats des professions réglementées
Fiche n° 29 : Le mandat posthume
Fiche n° 30 : La fiducie
Fiche n° 31 : Le contrat d'entreprise de droit commun
Fiche n° 32 : Le contrat de sous-traitance
Fiche n° 33 : Les contrats de construction. Typologie
Fiche n° 34 : Les contrats de construction. Responsabilité du constructeur
Fiche n° 35 : Le contrat de transport
Fiche n° 36 : La convention d'arbitrage
Fiche n° 37 : La transaction
Fiche n° 38 : Le contrat d'assurance. Généralités
Fiche n° 39 : Le contrat d'assurance. Dommages et personnes
Fiche n° 40 : Le pari et le jeu

L'auteur

Marc-Olivier Huchet est maître de conférences à l'université de Caen.

Le public

- Licence 3 Droit
- Master 1 Droit

