# CHAPITRE 1 - LE CONTRAT DE VENTE.

**Contrat de vente**: contrat par lequel le vendeur transfère la propriété d'une chose à l'acheteur moyennant un prix fixé en monnaie ayant cours. C’est un contrat synallagmatique, à titre onéreux, consensuel, de gré à gré et commutatif.

## La conclusion du contrat de vente.

Le contrat de vente doit satisfaire quatre conditions de validité exigées par le code civil :

* **Le consentement** doit être exempt de vices (erreur, dol ou violence) et il est considéré comme acquis dès l'acceptation de l'acheteur.
* **L'objet et la cause doivent être licites et conformes aux bonnes mœurs**.
* **La chose vendue doit exister**, appartenir au vendeur, ne pas se situer en dehors de tout « commerce » (comme les organes humains)
* **Le prix doit être déterminé** (ou déterminable), licite, réel et sérieux (sinon il y a donation et non vente). Le prix peut être facilement déterminé lorsqu‘il s’agit d’une seule vente. Dans les contrats de distribution qui génère des ventes successives sur plusieurs années (contrat de fourniture de bien). On peut évaluer le prix par un expert. En l’absence d’un prix déterminable le contrat est nulle faute d’objet.

### Le transfert de propriété

C'est le moment de l'échange des consentements qui opère transmission du droit de propriété du vendeur à l'acheteur. La vente est en effet gouvernée par un principe important et souvent méconnu énoncé à l'article 1583 du Code civil : « *la vente est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de plein droit à l'acheteur à l'égard du vendeur dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé* ».

La propriété de la chose est donc transférée à l'acheteur dès l'échange des consentements. Ce transfert immédiat peut parfois poser problème si la chose est endommagée avant livraison ou si l'acheteur, qui a été livré mais n'a payé qu'une partie du prix, refuse de régler le solde (il est en effet propriétaire et le vendeur ne peut lui reprendre le bien).

Il est automatique lorsqu’il y a un accord sur la chose et sur le prix. Inconvénient de la solution si l’acheteur tombe en faillite le vendeur ne pourra pas être payer et récupérer son bien.

Clause de réserve de propriété, une clause qui retarde le transfert de propriété au paiement intégral de la chose. En cas de faillite de l’acheteur , le vendeur peut récupérer le bien en revendiquant la propriété du bien.

#### Pour l'acheteur (diffère s’il s’agit d’un corps certain ou d’une chose de genre).

Pour **les corps certains**, c’est-à-dire les biens non fongibles (*Ex : une armoire ancienne)*, le transfert de propriété est transféré dès l'accord. Mais le risque en cas de perte de la chose est également transféré immédiatement (ancienne règle de droit romain « res petit domino »). En conséquence, si la chose n'a pas été livrée et si elle est endommagée l'acheteur en doit quand même le prix (sauf si le vendeur est responsable du dommage).

Pour les **choses de genre**, c’est-à-dire les biens fongibles (*Ex : les pommes de terre*), le transfert de propriété, ainsi que le transfert du risque, ne se fait qu'au moment de l'individualisation. En attendant cette dernière le vendeur reste propriétaire. Le vendeur est tenu à la livraison des biens conformes.

#### Pour le vendeur (n'est plus propriétaire dès échange des consentements, l'acheteur le devenant immédiatement).

* L'acheteur, avec accord du vendeur, qui n'a pas payé le prix et qui a été livré ou a emporté la chose, en est devenu le propriétaire (article 1583 de code civil). Le vendeur, en cas de non-paiement, ne peut donc pas lui reprendre le bien livré puisqu'il commettrait alors un vol. Il doit donc porter l'affaire devant le juge.

Pour contrer cela, le vendeur peut faire figurer au contrat une « **clause de réserve de propriété** ». Elle repousse le transfert de propriété jusqu'au complet paiement du prix. En cas de non-paiement le vendeur peut le « revendiquer » auprès de lui. L'acheteur ne peut s'y opposer, sauf à aller en justice.

* La transmission immédiate de la propriété par le simple accord des parties est également dangereuse dans certains cas pour les clients qui peuvent ignorer la vente et croire que leur débiteur est toujours propriétaire et s'imaginer disposer encore de leur droit de gage général sur ce bien.

Pour cette raison, la vente d'un immeuble n'est opposable aux tiers que si elle a été publiée à la Conservation des hypothèques (qui tient pour chaque commune un fichier immobilier sur lequel sont répertoriés les noms des propriétaires). En l'absence de cette formalité les créanciers du vendeur peuvent se retourner contre lui et contre l'acheteur.

* Une remise en question de l'article 1583 du code civil : les professionnels préféreraient que le transfert de propriété soit retardé au moment du complet paiement ce qui leur permettrait « d'accrocher » le client avec le versement d'une petite avance tout en restant propriétaire et leur éviterait de devoir prévoir des clauses de réserve de propriété. Pour l'instant le législateur refuse de la modifier, dans la crainte d'excès prévisibles (incitations à l'achat, accroissement du nombre de procès, etc.).

### Les effets du contrat de vente

Le contrat de vente entraîne un certain nombre d'obligations pour le vendeur et pour l'acheteur.

#### Les obligations du vendeur.

- informer et conseiller l'acheteur,

- livrer la chose vendue,

- garantir l'acheteur contre l'éviction et les vices cachés.

#### L'information et le conseil.

D’après l'article L.111-1 du code de la consommation, « tout professionnel vendeur de biens ou prestataire de services doit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien ou du service. En cas de litige, il appartient au vendeur de prouver qu'il a exécuté cette obligation ».

La Cour de Cassation met un devoir de conseil à la charge du vendeur professionnel qui doit se renseigner sur les besoins de l'acheteur « afin d'être en mesure de l'informer quant à l'adéquation de la chose proposée à l'utilisation qui en est prévue ».

#### La délivrance à l'acheteur

Pour le vendeur, il faut délivrer le bien vendu pour **permettre à l'acheteur d'entrer en sa possession** et d'en **jouir dans la qualité** et la **quantité définies au contrat**. Ce dernier a pu prévoir que la chose soit livrée ou qu'elle soit mise à sa disposition au lieu de vente (sauf dispositions contractuelles, la délivrance se fait à cet endroit).

#### Les garanties données à l'acheteur

Le vendeur doit garantir l'acheteur **contre l'éviction**, lui **garantir la conformité** donc un produit sans vices cachés :

* **L'acheteur devenu propriétaire ne peut être dépossédé du bien qu'il a acquis.** Ni par le vendeur, ni par une tierce personne qui prétendrait avoir des droits sur la chose. Au terme du contrat de vente, le vendeur est tenu de lui garantir cette « paisible possession ».
* **Le vendeur professionnel est tenu de livrer un bien conforme aux dispositions contractuelles**. Il doit répondre des défauts de conformité existant lors de la délivrance (article L. 211-4 du code de la consommation). L'acheteur dispose d'un délai de deux ans pour intenter une action en justice (faire remplacer ou réparer le bien, obtenir des dommages-intérêts).
* **Le vendeur est tenu à la garantie des vices cachés.** D’après l'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 diminue tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus ».

Pour que l'acheteur puisse mettre œuvre cette garantie, il faut : qu'il n'ait pas constaté le défaut au moment de la conclusion du contrat, que ce dernier soit antérieur à la vente, qu'il diminue de façon importante ou empêche complètement l'usage normal de la chose.

Si c'est le cas, l'acheteur peut intenter une action en justice dans de brefs délais (au maximum deux ans après la constatation du vice) :

* « action rédhibitoire » pour obtenir le remboursement du prix moyennant restitution de la chose (la rupture du contrat),
* « action estimatoire » en réduction du prix.

L'intérêt de la garantie légale des vices cachés. Les professionnels ne peuvent s'exonérer de la garantie des vices cachés, dite « légale », au moyen d'une clause au contrat. Ils sont donc souvent tenus à une double garantie.

* **Garantie commerciale contractuelle** : à sa fin, ils s'engagent par exemple à garantir pour un an le matériel vendu, en prenant à leur charge les éventuelles réparations
* **Garantie légale des vices cachés** : ils sont obligés de prendre en charge, même si la garantie commerciale est expirée, les vices cachés.

#### Les obligations de l'acheteur.

* **payer le prix dans les conditions prévues par le contrat**. Sinon le vendeur peut demander en justice la résolution de la vente en obtenant la mise en vente aux enchères de la chose. Si la chose n'a pas encore été livrée, il peut retenir la chose jusqu'au complet paiement en vertu du droit de rétention dont il bénéficie et qui est une des modalités d'application de l'exception d'inexécution.
* **obligation de « retirement » :** il doit réceptionner la chose et entrer en sa possession selon les termes du contrat, sans la laisser à la charge du vendeur. En cas de défaut de retirement, le vendeur peut demander en justice l'exécution de ce dernier ou la résolution de la vente**.**