

LE CONTRAT DE VENTE

I. DÉFINITION DU CONTRAT DE VENTE

II. QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS / LES CARACTÈRES DU CONTRAT DE VENTE ?

- A. Contrat *consensuel*
- B. Contrat *synallagmatique*
- C. Contrat à *titre onéreux*
- D. Contrat *commutatif*
- E. Contrat à *exécution instantanée*
- F. Contrat « *non intuitu personae* »

III. LES ÉLÉMENTS ESSENTIELS DU CONTRAT DE VENTE

1. PREMIER ÉLÉMENT ESSENTIEL : LE TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

- Principe = transfert automatique de propriété
- Exception

2. DEUXIÈME ÉLÉMENT ESSENTIEL : LE PRIX

- Certain
- Sérieux
- Fixé librement

IV. LES OBLIGATIONS PRINCIPALES DES PARTIES

Tableau

1. DÉFINITION DU CONTRAT DE VENTE

Le contrat de vente est un contrat consensuel par lequel une personne, le **vendeur**, transfère la propriété d'une chose à une autre personne, l'**acheteur**, moyennant un prix que cette dernière s'engage à lui payer.

2. QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS / LES CARACTÈRES DU CONTRAT DE VENTE ?

J'en relève six :

1. C'est un contrat CONSENSUEL : le contrat de vente se **forme** (se conclut) **du seul consentement des parties**, c'est-à-dire par l'effet de leur accord. *Aucune forme particulière* n'est requise pour créer le lien contractuel entre vendeur et acheteur. **MAIS** lorsqu'il s'agit d'une vente d'immeuble, un *acte authentique* (= acte notarié) doit être rédigé. Cet acte n'est **pas** une **condition de validité** de la vente mais il est destiné à assurer *l'opposabilité* de la vente aux tiers.
2. C'est un contrat SYNALLAGMATIQUE : le contrat de vente engendre, dès sa formation, des **obligations dans le chef des DEUX parties**.
3. C'est un contrat À TITRE ONÉREUX : il existe une **contrepartie évaluable en argent** au transfert de propriété et à la délivrance de la chose.
4. C'est un contrat COMMUTATIF : les avantages réciproques des parties sont **susceptibles d'être évalués** dès la conclusion du contrat.
5. C'est un contrat À EXÉCUTION INSTANTANÉE : les obligations des parties **s'exécutent en une seule fois**. Ce caractère de la vente rejait sur *l'effet de la SANCTION en cas d'inexécution des obligations nées du contrat*. Cette sanction s'appelle **résolution** et aura un **effet rétroactif**.
6. C'est un contrat NON « INTUITU PERSONAE » : c'est-à-dire qu'il n'est pas conclu en *considération de la personne* des parties.

3. LES ÉLÉMENTS ESSENTIELS DU CONTRAT DE VENTE

1^{ER}. PREMIER ÉLÉMENT ESSENTIEL : LE TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

I. PRINCIPE = TRANSFERT AUTOMATIQUE DE PROPRIÉTÉ

Le principe est celui de *l'effet translatif immédiat*, c'est-à-dire que la vente entraîne, dès que les parties sont convenues de la chose et du prix, un TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ.

II. EXCEPTION À CE PRINCIPE

Transfert de propriété différé :

- En raison de la *NATURE DE L'OBJET VENDU* :
 - Vente d'une chose de genre → le transfert de propriété s'opère lors de l'**individualisation** (nécessité de peser, compter ou mesurer pour individualiser la chose, *par exemple vente de fruits et légumes au supermarché*)
 - Vente d'une chose future : → le transfert de propriété s'opère lors de l'« **achèvement** » de la chose (*récolte à venir par exemple*)
 - Vente alternative → le transfert de propriété s'opère lors de la **réalisation d'un choix** entre deux ou plusieurs choses
- Par la *VOLONTÉ DES PARTIES*
 - Clauses différant le transfert jusqu'au paiement intégral du prix ;
 - Clauses de réserve de propriété.

2. SECOND ÉLÉMENT ESSENTIEL : LE PRIX

Le prix est une somme d'argent (donation, échange). Il doit être certain et sérieux, et est généralement fixé librement par les parties.

I. LE PRIX DOIT ÊTRE CERTAIN

◆ Cela signifie qu'il doit être DÉTERMINÉ ET DÉSIGNÉ par les parties OU être au moins DÉTERMINABLE à l'aide d'éléments objectifs se trouvant dans le contrat. À défaut de prix certain, la vente est nulle.

◆ **Comment le prix est-il fixé ?**

- Le prix peut être fixé par référence : au prix du jour, au prix légal, etc.
- Le prix peut être fixé par les parties ;
- Le prix peut être fixé par un tiers, un mandataire choisi par les parties : → la vente n'est pas conclue tant que ce mandataire n'a pas rempli sa mission

II. LE PRIX DOIT ÊTRE SÉRIEUX

◆ Portée exacte de l'exigence : le prix ne peut être ni **simulé** ni **dérisoire**.

- **Simulé** : le prix est simulé lorsqu'il est convenu par les parties qu'il ne sera pas payé : il est fictif.
- **Dérisoire** : le prix existe mais est très faible, d'un montant très inférieur (Vente pour 1.000 euros d'une voiture neuve d'un prix de 10.000 euros) à la valeur réelle du bien : prix de zéro ou exagérément bas

À défaut de prix sérieux, la vente est nulle.

III. LE PRIX EST FIXÉ LIBREMENT PAR LES PARTIES

◆ Principe : en général, *dans une économie libérale*, le prix sera librement déterminé par les parties. C'est en général le VENDEUR qui le fixe ; parfois, c'est L'ACHETEUR seul qui détermine le prix : c'est le cas de la vente aux enchères où le prix résulte de la plus forte enchère.

◆ Restrictions :

- L'Etat n'hésite plus à intervenir pour déterminer le prix des marchandises diverses, soit par la technique du « prix normal », soit par la technique du prix minimal ou maximal, soit par celle du blocage des prix ; exemples :
 - Prix maximum : « *pour les essences, le prix maximum autorisé fixé par le contrat de programme signé entre le Ministre de l'Energie et le secteur pétrolier, qui était de 1,264 EUR par litre au 5 février 2007 pour le produit de référence, à savoir l'essence sans plomb 95 IOR, s'est envolé jusqu'à 1,464 EUR au début du mois de novembre courant, soit une hausse de 16 %* ».
 - Prix minimum : « *la fondation Max Havelaar n'est plus en mesure de payer que le prix minimum convenu aux cultivateurs de café. L'organisation mondiale du café (ICO) fixait également le prix minimum et maximum du café à la livre, et ce, afin de combattre la surproduction* ».
- Il arrive qu'un prix déterminé ait été **imposé** par un tiers : *par le fabricant, le grossiste, etc.*

4. LES OBLIGATIONS PRINCIPALES DES PARTIES

Voici un tableau récapitulant les obligations du *vendeur* (5 dont 3 éventuelles) et celles de l'*acheteur* (3 dont une éventuelle) :

	Le VENDEUR DOIT	L'ACHETEUR DOIT
1	<u>TRANSFÉRER LA PROPRIÉTÉ</u> = S'il s'agit de la vente d'une chose future ou d'une chose de genre , le vendeur sera dans l'obligation de <u>transférer la propriété</u> : celle-ci a lieu lors de l'« <i>achèvement</i> » de la chose ou lors de l' <i>individualisation</i> de la chose.	<u>PAYER LE PRIX CONVENU</u> : 1. <u>Quand ?</u> au lieu convenu dans le contrat OU , si rien n'a été prévu au contrat, <i>au lieu de la livraison</i> 2. <u>Où ?</u> au moment convenu dans le contrat OU , si rien n'a été prévu au contrat, <i>au lieu de la livraison</i>
2	<u>[DRESSER L'ACTE DE VENTE]</u> = pour les ventes d'immeubles, il faut rédiger et signer un « <u>acte de vente</u> » chez un Notaire	<u>RETIRER LA CHOSE</u> = « prendre livraison de la chose »
3	<u>CONSERVER LA CHOSE JUSQU'À LA LIVRAISON</u> = le vendeur a une <u>obligation de garde</u> -> il doit donc assumer le risque d'une éventuelle <i>perte</i> avant la livraison	<u>PAYER LES FRAIS DE VENTE</u> : pour les ventes d'immeubles, l'acheteur doit payer : - <u>des droits fiscaux</u> = droits d'enregistrement et droit hypothécaire - Les <u>honoraires du notaire</u> = sa rémunération - des <u>frais « divers »</u> = frais de recherche administrative, par exemple, respect des règles en matière d'urbanisme
4	<u>DÉLIVRER LA CHOSE</u> = « LIVRER LA CHOSE », → 5 « METTRE LA CHOSE EN POSSESSION DE L'ACHETEUR » 1. <u>Quand ?</u> <i>immédiatement</i> SAUF si les parties ont convenu d'une livraison différée <i>ou</i> si la chose ne se prête pas à une livraison immédiate 2. <u>Où ?</u> au lieu où la chose se trouve au moment de la vente, sauf clause contraire : par exemple, livraison à domicile	<u>GARANTIR - VICES ET ÉVICTION</u> = le vendeur doit procurer une possession paisible (chose conforme à ce qui a été prévu au contrat) et utile (chose sans vice caché) à l'acheteur