

| | |
|--|-----------|
| 1 INTRODUCTION..... | 2 |
| 2 DÉFINITION DE LA VENTE ET DISTINCTION AVEC CERTAINS CONTRATS VOISINS..... | 3 |
| 2.1 DÉFINITION DU CONTRAT DE VENTE..... | 3 |
| 2.2 RAPPROCHEMENT ET DISTINCTION..... | 4 |
| 3 LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE..... | 4 |
| 3.1 LES PARTIS AU CONTRAT..... | 5 |
| 3.1.1 <i>Le vendeur</i> | 5 |
| 3.1.1.1 La capacité et le pouvoir de vendre..... | 5 |
| 3.1.1.2 Les restrictions à la liberté de vendre..... | 6 |
| 3.1.2 <i>L'acheteur</i> | 7 |
| 3.2 LE CONSENTEMENT AU CONTRAT..... | 7 |
| 3.2.1 <i>Les modalités susceptibles d'affecter la vente</i> | 8 |
| 3.2.1.1 Les modalités introduites par les partis..... | 8 |
| 3.2.1.1.1 La vente sous condition..... | 8 |
| 3.2.1.1.2 La faculté de remise ou de restitution..... | 8 |
| 3.2.1.2 Les modalités introduites par le législateur..... | 8 |
| 3.2.1.2.1 Le droit de repentir..... | 8 |
| 3.2.1.2.2 Le lien avec le prêt..... | 8 |
| 3.2.2 <i>Les avant contrats de la vente</i> | 8 |
| 3.2.2.1 Les ventes sous réserve d'approbation..... | 8 |
| 3.2.2.1.1 Les ventes à l'agrégation ou à la dégustation..... | 8 |
| 3.2.2.1.2 La vente à l'essai..... | 9 |
| 3.2.2.2 Promesse de vendre, promesse d'acheter..... | 9 |
| 3.2.2.2.1 Promesse avec arrhes..... | 9 |
| 3.2.2.2.2 Les promesses unilatérales..... | 9 |
| 3.2.2.2.3 Le compromis de vente..... | 9 |
| 3.2.2.3 Le principe « promesse de vente, vaut vente »..... | 10 |
| 3.2.3 <i>Les relations continues entre partis à la vente</i> | 10 |
| 3.3 L'OBJET DU CONTRAT..... | 10 |
| 3.3.1 <i>La chose</i> | 10 |
| 3.3.1.1 L'existence de la chose..... | 10 |
| 3.3.1.2 La cessibilité de la chose..... | 11 |
| 3.3.1.3 L'exigence de la détermination..... | 11 |
| 3.3.2 <i>Le prix</i> | 11 |
| 3.3.2.1 Généralités sur le prix..... | 11 |
| 3.3.2.2 Exigence de détermination..... | 12 |
| 3.3.2.3 Le principe de la liberté des prix..... | 12 |
| 3.4 LA FORME DU CONTRAT..... | 13 |
| 3.5 LA PREUVE DU CONTRAT..... | 13 |
| 4 LES EFFETS DU CONTRAT DE VENTE..... | 13 |
| 4.1 LE TRANSFERT DE LA PROPRIÉTÉ, DES RISQUES ET DE LA GARDE DE LA CHOSE..... | 13 |
| 4.1.1 <i>Le transfert de la propriété et des risques</i> | 13 |
| 4.1.1.1 Le transfert de propriété..... | 13 |
| 4.1.1.1.1 Principe du transfert immédiat et tempérament..... | 14 |
| 4.1.1.1.2 Les conventions relatives aux transferts de propriété..... | 14 |
| 4.1.1.2 Le transfert des risques..... | 15 |
| 4.1.2 <i>Le transfert de la garde de la chose</i> | 15 |
| 4.2 LES OBLIGATIONS DU VENDEUR (PARTIEL)..... | 15 |
| 4.2.1 <i>La complexité croissante du statut du vendeur</i> | 16 |
| 4.2.2 <i>Les obligations de délivrance et d'information</i> | 17 |
| 4.2.2.1 L'obligation de délivrance de la chose..... | 17 |
| 4.2.2.2 L'obligation d'informer l'acheteur..... | 18 |
| 4.2.2.3 Le devoir de conseil..... | 18 |
| 4.2.3 <i>Garanties contre l'éviction et contre les vices cachés</i> | 19 |
| 4.2.3.1 La garantie contre l'éviction..... | 19 |
| 4.2.3.1.1 La garantie d'éviction en matière de vente immobilière et de fond de commerce..... | 19 |
| 4.2.3.1.2 La garantie d'éviction en matière de ventes de biens meubles corporels..... | 20 |
| 4.2.3.1.3 La garantie que la chose soit libre..... | 20 |
| 4.2.4 <i>La garantie contre les vices cachés</i> | 20 |
| 4.2.4.1 Evolution et réforme du droit de la garantie..... | 21 |
| 4.2.4.2 Le régime de la garantie contre les vices cachés (article 1641 et suivant)..... | 21 |
| 4.2.4.3 Le champs d'application de la garantie..... | 21 |
| 4.2.4.4 Le fonctionnement du régime légal de garantie contre les vices cachés..... | 22 |
| 4.2.4.4.1 Les conditions de la garantie..... | 22 |
| 4.2.4.4.2 La mise en jeu de la garantie..... | 23 |

| | |
|---|----|
| 4.2.4.5 L'aménagement conventionnel de la garantie..... | 25 |
| 4.2.4.5.1 Les clauses restreignant la garantie..... | 25 |
| 4.2.4.5.2 Les clauses aménageant la garantie..... | 26 |
| 4.2.4.5.3 Les clauses renforçant la garantie..... | 26 |
| 4.2.4.6 Le régime de la conformité des biens de consommation dans la directive du 25 mai 1999 transposé par une ordonnance du 17 février 2005 et que l'on trouve sous l'article 1649..... | 26 |
| 4.3 LA RESPONSABILITÉ DES TIERS..... | 27 |
| 4.3.1 La responsabilité du vendeur..... | 27 |
| 4.3.1.1 Responsabilité délictuelle à raison d'une faute..... | 27 |
| 4.3.1.2 Responsabilité objective fondé sur les articles 1382 et 1383..... | 27 |
| 4.3.2 La responsabilité du fait des produits défectueux..... | 27 |
| 4.4 LES OBLIGATIONS DE L'ACHETEUR..... | 28 |
| 4.4.1.1.1 Le retraitement ou la prise de livraison..... | 28 |
| 4.4.1.1.2 Le paiement du prix et des frais..... | 28 |

1 Introduction

Contrats spéciaux très divin et quotidien. Obéissent aux règles générales des obligations des articles 11-101 à 1369. Article 1107 selon lequel chacun des contrats est soumis à des règles spéciales. Il fait le pivot entre les règles générales et les règles spéciales. Il faut rajouter aux règles générales : les règles particulières qui organisent la plupart des contrats usuels, notamment la vente, le bail ou la location, le louage d'ouvrages ou le contrat d'entreprise, le prêt, le dépôt et le mandat, le cautionnement, la transaction, le compromis...

Il y a donc superposition des règles générales qui s'applique à tous les contrats et des règles spéciales qui concerne individuellement chacun des contrats.

Source du droit de la vente : multiples

La base se trouve dans le code civil 1582 à 1701, il y a quelques textes dans le code du commerce qui sont relatifs aux courtiers, aux transporteurs et aux agents commerciaux, mais il n'y a pas de spécificité des contrats commerciaux qui les distingueraient des autres contrats.

Jurisprudence dense et concrète. Recommandation de la commission des classes abusives, le droit de la concurrence, de la consommation qui intervient dans certaines ventes particulières comme le démarchage à domicile ou bien l'achat à crédit de biens mobiliers et immobiliers.

Droit international : convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises. La réglementation communautaire et notamment la directive du 25 juillet 1985 relative à la responsabilité du fait des produits défectueux ; ou la directive du 25 mai 1999 sur certains aspects de la vente et des garantis des biens de consommation. Les usages commerciaux, les usages internationaux.

La vente est défini à l'article 1582, c'est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à le payer. Le code civil de 1804 a recherché l'équilibre dans la réglementation de la vente. Certaines dispositions sont favorables au vendeur comme la rescision pour lésion, qui est admise uniquement pour le vendeur. On le transfert des risques à l'acheteur, dans l'échange des consentements en même temps que la propriété. Or bien la délivrance au lieu où la chose lors de la conclusion du contrat, la possibilité de demander la résolution en cas de défaut de paiement, du prix. D'autres dispositions sont favorables à l'acheteur comme l'interprétation du contrat contre le vendeur, la garanti en matière d'éviction ou de vices cachés même en l'absence de mauvaise foi du vendeur. Depuis 1804, il y a eu des transformations économiques et sociales, on rencontre de plus en plus des conditions générales de vente pré rédigé. Explosion de la vente en grande surface ou à distance. La politique est devenue agressive, consommateur de plus en plus séduit par le crédit, la nécessité s'est faite ressentir au cours du 20^{ème} siècle d'opérer un rééquilibrage dans un sens plus favorable au consommateur. Cela a été à l'origine de la création d'un droit à l'information, d'un droit au respect, d'un droit à une meilleure garantie et d'un droit à la sécurité. A l'égard des textes comme de la jurisprudence, on constate que le professionnel même à l'égard d'un autre professionnel est tenu d'obligation plus stricte qu'un simple particulier.

2 Définition de la vente et distinction avec certains contrats voisins

2.1 Définition du contrat de vente

La vente met en présence un vendeur qui cède un bien lui appartenant et un acheteur qui accepte un prix pour en devenir propriétaire. Elle comporte comme élément constitutif une chose et un prix. Or selon l'article 1583, « 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, quoi que la chose n'est pas encore été livrée, ni le prix payé ». La vente n'est donc pas uniquement génératrice d'obligations personnelles, elle opère un transfert de propriété, c'est un contrat translatif de droit réel. La vente est donc l'opération qui a pour objectif de transférer la propriété d'une chose que le vendeur s'engage à mettre à disposition de l'acheteur, moyennant le paiement d'un prix par ce dernier.

La vente est un contrat nommé car elle est prévue et réglementée par la loi, elle est un contrat consensuel, elle se forme par le consentement des partis et n'exige pour sa validité aucune forme solennelle. Sauf le démarchage à domicile ou les ventes à crédit. La vente est un contrat synallagmatique, elle fait naître à la charge des 2 partis, des obligations réciproques. S'y applique donc les règles des contrats synallagmatiques à savoir l'exception d'inexécution, la résolution du contrat et la théorie des risques. La vente obéit à la règle du double exemplaire, il faut rédiger autant d'originaux qu'il y a de partis ayant un intérêt distinct. La vente est un contrat commutatif, chacune des prestations est envisagées comme un équivalent de l'autre et valable du moment de l'accord passé (article 1104). Ce n'est donc pas, en principe, un contrat aléatoire, c'est-à-dire un contrat où l'équivalent consiste dans la chance de gains ou de pertes pour chacune des parties, d'après un événement incertains. Exception : cas de la vente où le prix de la chose consiste dans le service d'une rente viagère. La vente est un contrat économique, la considération de la personne de l'autre co-contractant est secondaire, la motivation du vendeur est de percevoir le prix convenu et celle de l'acheteur de disposer de la chose. Tout cela est sans lien avec la personnalité des intéressés. Il part dans la pratique des exceptions qui concerne notamment la vente d'œuvre d'art.

2.2 Rapprochement et distinction

- la vente peut porter sur des biens matériels ou des biens incorporels → cession de créance, elle doit se plier aux formalités de l'article 1690 qui exige la signification au débiteur ; vente de valeur mobilière d'actions et d'obligations émises par des sociétés, celle-ci se caractérise par leur dématérialisation, l'inscription au compte à remplacer le maniement du papier ; les droits intellectuels sur une marque déposée sur un brevet d'invention ou les droits d'auteurs, les différents droits peuvent être cédés, on peut vendre des produits couverts par un droit intellectuel. L'acquéreur de l'objet incorporant l'œuvre ne se voit transmettre aucune prérogative de droit d'auteur.
- la vente, la donation et l'échange → La vente comme l'échange implique une contrepartie, ce sont des contrats à titre onéreux contrairement à la donation. Dans ce dernier contrat, l'intention libérale prédomine même si la donation est avec charge comme le serait par exemple une donation où le bénéficiaire assure l'obligation d'affecter des revenus tirés du bien ou d'affecter le bien lui-même à certains emplois. En revanche, la vente d'un château même à un prix dérisoire n'en est pas moins une vente s'il n'y a pas de volonté de gratifier l'acquéreur. Contrairement à l'échange, la vente exige un prix en argent.

- la vente, l'ouvrage et le service → le louage d'ouvrage ou le contrat de service a pour objet un travail exécuté en toute indépendance par rapport à la vente de choses à fabriquer, la différence est parfois mince
- la vente, le bail, le prêt → la vente transfère la propriété de la chose alors que le bail n'opère qu'une mise à disposition temporaire et engendre une obligation de restitution. Il y a des formules intermédiaires comme la location vente ou le crédit bail, vu pendant un temps déterminé et moyennant le versement d'un loyer, une chose est mise à disposition d'un utilisateur qui a la faculté de s'en porter ensuite acquéreur. Il y a donc une option d'achat en fin de location, c'est un contrat mixte puisque c'est d'abord un bail puis une vente, en amont la chose peut avoir été acquise par un établissement de crédit à fin de la mettre à la disposition de l'utilisateur. Comme la vente fait rarement l'objet d'un paiement comptant, il s'instaure un lien entre la vente et le prêt qu'elle garantit.

3 La formation du contrat de vente

Le titre du code civil consacré à la vente comporte un chapitre relatif à la nature et à la forme de la vente, article 1582 et suivant. Un chapitre relatif aux personnes qui peuvent acheter ou vendre, article 1594 et suivant. Un chapitre sur les choses qui peuvent être vendus, article 1598 et suivant. S'y ajoute depuis 1967, un chapitre qui traite de la vente d'immeuble à construire, article 1601-1 à 1601-4. La vente doit contenir les éléments des articles 1108 et suivant, à savoir une rencontre des consentements qui ne soit pas vicié, la rencontre des partis, un objet et une cause. On contrôle notamment la licéité de l'opération par l'examen des mobiles ayant animé les partis. Ainsi un équipement vendu pour permettre l'exercice du métier de pronostiquer et de deviner est réprimé pénalement. Mais la vente fait surtout l'objet de règles particulières.

3.1 Les partis au contrat

Selon l'article 1594, tous ceux auquel la loi ne l'interdit pas peuvent acheter ou vendre, on a consacré le principe de la liberté contractuelle, rappel article 1123 qui pose une capacité de principe. L'interdiction de vente entre personne mariée a été abolie par la loi du 23 décembre 1985 relative à l'égalité des époux dans les régimes matrimoniaux. La seule limite à la liberté de vendre et d'acheter est le droit général de la capacité. L'incapacité est sanctionnée par une nullité relative prescrite par 5ans selon l'article 1304 qui est une nullité de protection.

3.1.1 Le vendeur

Dans la très grande majorité des cas, le vendeur est propriétaire de la chose qu'il cède, l'article 1599 annule, d'ailleurs, la vente de la chose d'autrui. La vente est un acte de disposition qui est une catégorie d'acte où la loi se montre le plus sévère, notamment plus que pour les actes d'administration comme pour un bail. Nul n'est tenu de céder sa propriété, article 545, il y a donc une liberté de ne pas vendre.

3.1.1.1 La capacité et le pouvoir de vendre

Pour vendre valablement, il faut être une personne majeure, il ne faut pas être affecté par une mesure de sauvegarde justifiée par l'état mental. En dehors de ces cas, une vente pourra être annulée si une personne qui invoque la nullité prouve l'existence d'un trouble mental, article 489. Il y a un tempérament pour les mineurs, article 389-3 et 450, que la jurisprudence a élargi à tous les mineurs. Ils sont aptes à passer les contrats que l'usage les admet à effectuer seule, c'est-à-dire ceux de la vie courante. On peut admettre les actes à faible importance (achat de vêtement, livre, location de voiture). A l'exclusion des actes les plus graves comme l'aliénation (vendre). C'est alors au représentant du mineur, c'est-à-dire en principe ses parents, de conclure à sa place tout acte de vente. L'article 1305 ouvre aux mineurs l'action en révisions

pour lésion, cela entraîne une possibilité d'accomplir des actes qui débordent le cadre de la vie courante pour autant qu'il ne soit pas lésionnaire.

La vente peut être réalisée par l'intermédiaire d'un tiers qui en a reçu le pouvoir, cette représentation peut être légale, c'est le cas de la représentation d'un incapable. Elle peut être conventionnelle, mais dans ce cas la procuration à un tiers doit être précise. Un agent en matière immobilière n'est investi que d'une mission de recherche, c'est le vendeur lui-même qui conclut l'affaire. Les représentants d'un incapable et le mandataire ne peuvent pas se porter contre partie à la vente qu'ils sont chargés de conclure, article 1596. Ils risquent en effet de privilégier leurs intérêts sur ceux des personnes qu'ils représentent.

Pour les ventes conclues par un époux, en vertu de l'article 222, l'un des époux est réputé à l'écart des tiers de bonne foi. Avoir le pouvoir de faire seule des actes d'administration, de jouissance ou de disposition sur un meuble détenu individuellement. Or la communauté légale, c'est-à-dire la communauté réduite aux acquêts (c'est-à-dire le fait que ne sont des biens communs que les biens acquis après le mariage) soumet certains éléments du patrimoine comme le fond de commerce à la cogestion des époux, article 1424. Il n'y a donc pas de mandat tacite ou apparent, on protège certains éléments du patrimoine commun. Article 215 alinéa 3 protège le logement familial et les meubles qui le garnissent, il faut donc un consentement des 2 conjoints pour en disposer. La vente de la chose d'autrui est nulle en vertu de l'article 499. Un usufruitier peut concéder un bail sur les biens sur lesquels portent l'usufruit mais il ne peut pas les vendre. La solution de la nullité de la vente de la chose d'autrui est pourtant limitée au cas où la vente entraîne un transfert immédiat de la propriété et donc si elle porte sur un corps certain, elle ne s'applique donc pas aux choses futures, ni aux choses de genre, c'est-à-dire aux choses qui ne sont déterminées que quant à leur espèce. On admet également l'engagement d'une personne de faire l'achat d'une chose afin d'en transférer ensuite la propriété à une autre personne. Au titre des tempéraments aux règles, de capacités et de pouvoir de vendre, on peut citer la promesse de porte – fort, de l'article 1120, le représentant d'un mineur qui doit intervenir dans une vente passe l'acte de son propre chef en excédant ses pouvoirs du fait que les formalités de publicité seraient trop lourdes mais il se porte – fort de la ratification par le mineur une fois ce dernier devenu capable. Un indivisaire, c'est-à-dire le propriétaire d'un bien indivis, peut aliéner un bien sans recueillir l'assentiment de tous les autres indivisaires, mais en se portant fort de ce que l'engagement de vendre sera confirmé par les autres indivisaires. La promesse de porte – fort permet donc de sortir d'une situation de blocage. Une telle solution ne porte pas atteinte à la protection de l'incapable puisque ce dernier n'est pas obligé par la promesse et qu'il reste libre de donner ou non son consentement ultérieurement. Il n'en reste pas moins qu'on passe une vente dans des conditions qui ne devraient pas être et que l'incapable peut parfois se voir forcer la main dans la mesure où on ne peut pas ou on n'ose pas revenir sur la vente. Comme autre correctif ou défaut de capacité ou de pouvoir, ou à l'absence de propriété du vendeur, on peut citer la théorie de l'apparence qui est parfois de nature à sauver l'acte. Le vendeur s'est comporté comme un propriétaire de la chose ou bien on a conclu avec le titulaire d'un mandat apparent, il s'agit alors de protéger l'acheteur.

3.1.1.2 Les restrictions à la liberté de vendre

Certaines restrictions sont légales, par exemple le domaine public est inaliénable, il s'agit ici de protéger l'intérêt général mais le plus souvent les interdictions sont conventionnelles, il y a en outre une obligation de vendre.

- les interdictions conventionnelles de vendre :
 - la close d'inaliénabilité → elle peut toucher un bien ayant fait l'objet d'une donation ou d'un legs, article 900-1. Cette close doit être limitée dans le temps, à la vie du donateur par exemple, et elle doit être justifiée par un intérêt sérieux et légitime, par exemple garder l'usage de la close le temps nécessaire à l'achèvement des études de l'intéressé. Pour les donations ou legs, l'inaliénabilité peut être perpétuelle. Les closes d'inaliénabilité ne valent pas pour des actes à titre onéreux
 - le droit de retour conventionnel → en cas de donation ou de legs, on peut stipuler un droit de retour au gratifiant en cas de prédécès du gratifié. La volonté est alors de ne pas favoriser un de ses héritiers ou légataires mais à limiter son geste au gratifié. Concrètement le gratifié propriétaire de la chose ne peut pas la céder sans l'accord du gratifiant

- les ventes limitées à un réseau de distribution → les partis s'interdisent de vendre à des commerçants étrangers au réseau, c'est un engagement d'exclusivité
- le refus de vente est interdit pénalement ce qui entraîne une obligation de vendre

3.1.2 L'acheteur

La personnalité de l'acquéreur est généralement différente. Ce dernier peut décider de se dissimuler. Par une convention de prête-nom, il peut se cacher derrière une autre personne qui achète à sa place. Pour acheter, il faut la capacité juridique. Les mineurs peuvent faire des opérations de peu d'importance, article 389-3 et 450. Le mineur peut demander la décision pour lésion. On interdit à certaines personnes de devenir acquéreur, elles sont frappées par une incapacité de jouissance, article 1125-1, établissement pour personnes âgées ou article 496, frappe le tuteur pour le bien de son pupille. Un bien peut être acquis par plusieurs acheteurs simultanément, les quo acquéreurs rentrent alors en indivision. Le financement conjoint de l'action justifie la répartition de leur droit sur la chose. Les partenaires dans un PACS sont considérés propriétaires indivis par moitié des biens qu'ils achètent, si aucun des 2 ne peut justifier d'une propriété exclusive. Les facultés de retrait ou les droits de préemption déroge à la force du contrat. On impose la substitution de contractant en la personne de l'acquéreur, ce dernier se voit remplacer par un tiers sans que le vendeur ait à y consentir. Selon les articles 815-14 et 1873-12, un indivisaire peut se porter acquéreur des parts qu'un autre indivisaire voudrait céder à un tiers pour empêcher ce dernier de devenir en indivision. Le réméré ou faculté de rachat. Le droit de préemption intervient avant que la vente se fasse → faculté de se porter acquéreur d'une œuvre d'art aux enchères reconnu à la réunion des musées nationaux ; droit de préemption urbain droit aux communes (société d'aménagement foncier et d'établissement rural) ; droit du locataire de se porter acquéreur des lieux qu'il occupe.

3.2 Le consentement au contrat

La vente est un contrat instantané, elle est donc bien souvent conclut et exécuté en un trait de temps. Mais le consentement est parfois réfléchi notamment en immobilière. La vente est l'une des opérations qui sert le plus volontiers d'exemple pour l'application de la théorie des vices de consentement, on sanctionnera ainsi l'erreur sur l'authenticité d'une œuvre d'art. C'est en matière de vente qu'apparaissent le plus les indications de vente et de conseil que la jurisprudence met à la charge du vendeur professionnel. Par exemple, il doit informer sur les modalités de fonctionnement d'un équipement, il doit mettre en garde contre les difficultés d'utilisation d'un produit dangereux. Certains procédés de vente considérée comme agressif ou trompeur sont réglementés ou interdits. Il est difficile de savoir dans une vente le moment où l'on sort du pourparler et quand l'acte définitif est conclut. Il faut s'être entendu sur les points essentiels de la vente, à savoir la chose et le prix et sur d'autres éléments importants comme les modalités de paiement et les conditions de livraison. Une fois la vente conclut, elle entraîne un transfert immédiat de propriété.

Il n'est pas rare que la vente soit subordonnée à une modalité particulière. Sa conclusion peut être précédée par un avant contrat. Les partis qui entretiennent des relations de longue durée, peuvent avoir souhaiter leur donner une certaine organisation.

3.2.1 Les modalités susceptibles d'affecter la vente

3.2.1.1 Les modalités introduites par les partis

3.2.1.1.1 *La vente sous condition*

La condition est un évènement futur et incertain. La vente ne doit pas être potestative, article 1174, elle ne doit pas dépendre uniquement de la volonté d'une des parties. Le bon de commande signé par le client ne sera définitif qu'après l'accord donné par le responsable des ventes. La solvabilité des ventes de celui-ci

peut alors contrôler la solvabilité de l'acquéreur potentiel ou bien son adhésion aux conditions contractuelles proposées à la clientèle.

Exemple de condition en immobilier : vente conclut sous condition du défaut d'exercice d'un droit de préemption, sous condition de l'obtention d'un permis de construire, sous condition de l'ouverture d'un crédit à l'acquéreur. La condition peut être suspensive ou résolutoire. Dans le premier cas, les effets de la vente ne se produisent pas, il n'y a pas de transfert de propriété ni des risques avant la condition. Dans le second cas, la vente développe aussitôt ces effets. Une fois la condition survenue, elle a un effet rétroactif au jour de la conclusion de la vente. Les actes accomplis pendant la condition sont consolidés ou anéanti.

3.2.1.1.2 La faculté de remise ou de restitution

La vente peut être assorti d'une faculté de remise. C'est le cas de la vente à réméré ou d'une faculté de restitution, c'est-à-dire de retour aux vendeurs. L'acheteur peut avoir un droit de retour en magasin du produit.

3.2.1.2 Les modalités introduites par le législateur

3.2.1.2.1 Le droit de repentir

Les lois de protection du consommateur. Il dure 7 jours. Le démarchage à domicile, il oblige le consommateur à réfléchir sur l'opportunité de la vente et à comparer les prix. Cette instauration d'une période de réflexion est un phénomène européen.

3.2.1.2.2 Le lien avec le prêt

Le contrat de la vente est tributaire du contrat de prêt. En cas d'achat d'un immeuble à crédit, l'opération est toujours conclut sous la condition suspensive de l'obtention du prêt envisagé.

3.2.2 Les avant contrats de la vente

Leur raison d'être, la complexité croissante de la vie économique et la multiplication des formalités préalables à la conclusion d'une convention. L'avant contrat le plus courant est la promesse de vente, il faut aussi signaler le pacte de préférence selon lequel un propriétaire s'engage au cas où il souhaiterait vendre à proposer l'affaire à un bénéficiaire déterminé avant toute autre personne. Cela concerne surtout les ventes d'immeuble ou vente de fond de commerce.

3.2.2.1 Les ventes sous réserve d'approbation

3.2.2.1.1 Les ventes à l'agrément ou à la dégustation

Le client doit être mis en état d'apprécier les qualités de la chose avant de confirmer sa volonté d'acquérir. C'est une promesse unilatérale de vente consentie par le fournisseur. L'accord de la marchandise suffit pour sceller la vente. Cette appréciation est purement subjective, son exercice est discrétionnaire. Les effets de la vente, c'est-à-dire le transfert de la propriété des risques ainsi que l'obligation de paiement du prix sont suspendus. La disposition de l'article 1787 est supplétive, les produits sont généralement présentés sous un conditionnement qui exclut toutes dégustations préalable, de même entre professionnel, la dégustation préalable est de plus en plus rare.

3.2.2.1.2 La vente à l'essai

La vente devient définitive s'il s'avère au premier usage qu'on fait de la chose qu'elle satisfait aux exigences dont les parties sont convenus (vente de vêtement sur mesure, article 1588). L'évaluation est un principe objectif, la vente est présumée faite sous condition suspensive, le candidat acquéreur s'est plus obligé que dans la vente à dégustation. L'essai prend les allures d'un contrôle de conformité.

3.2.2.2 Promesse de vendre, promesse d'acheter

3.2.2.2.1 Promesse avec arrhes

Pour se réserver une option sur la marchandise, l'acquéreur verse une somme au vendeur. C'est une promesse synallagmatique de vente et d'achat, puis une confirmation de la vente. En cas d'accord des partis, les arrhes versées s'imputent sur le prix comme un acompte. C'est au juge de qualifier si la somme versée correspond à des arrhes ou un acompte. Dans le premier cas, il a une faculté de dédie à condition de restituer le double et l'acheteur à la possibilité de reprendre sa possibilité en perdant les arrhes. Dans l'autre cas, les partis sont définitivement lié dès l'origine, la somme versée est une partie du prix.

3.2.2.2.2 Les promesses unilatérales

Promesse de vente → le propriétaire d'un bien peut offrir de manière ferme à une autre personne de s'en porter acquéreur moyennant le versement d'une certaine somme que celui-ci perdra s'il ne conclut pas l'affaire. L'acheteur a le choix entre conclure et subir une perte financière qui correspond à une indemnité d'immobilisation.

Promesse d'achat → le promettant s'engage à acheter et le propriétaire décidera de vendre en levant l'option. On peut avoir négocié une clause de reprise des stocks ou des invendus. Dans les 2 cas, on s'est entendu sur tous les éléments de la vente.

3.2.2.2.3 Le compromis de vente

C'est une promesse synallagmatique de vente avec une condition suspensive et la nécessité de réitérer l'acte devant un notaire. Un certain nombre de points restent à régler, comme le non exercice des droits de préemption, la conformité aux règles d'urbanisme ou l'obtention d'un prêt par l'acheteur.

3.2.2.3 Le principe « promesse de vente, vaut vente »

On y trouve tous les effets de l'article 1583, toutefois les partis peuvent subordonner leur consentement à l'accomplir d'une formalité supplémentaire.

3.2.3 Les relations continues entre partis à la vente

Les partis qui sont en rapport de façon répétitive, éprouvent parfois le besoin d'organiser leur relation. On lie les fournisseurs et détaillant par des contrats cadres de distribution. Cela confère une exclusivité, cela assure une durée, cela permet de promouvoir une image de marque de fidéliser la clientèle et d'assurer le service après-vente. Les revendeurs, grossistes ou détaillants, peuvent s'organiser pour négocier avec les fournisseurs.

3.3 L'objet du contrat

L'objet est constitué de la chose et du prix, article 1582 et 1583. Les articles 1108 et 1129, c'est-à-dire la nécessité d'un objet déterminé ou déterminable leur sont applicables. La chose et le prix doivent être déterminé ou déterminable. Par exception dans la vente d'immeuble à construire, on admet au stade du contrat préliminaire un certain flou dans les obligations des partis. Les données de la construction et le montant du prix sont susceptibles de réajustement jusqu'au contrat définitif. En contrepartie, le prétendant acquéreur à la faculté de refuser de conclure la vente et de récupérer le dépôt de garantie qu'il a effectué en cas de différences anormales, à saisir 10% dans la contenance ou plus de 5% dans le prix.

3.3.1 La chose

En vertu du principe de la libre circulation des biens acquis depuis la résolution française et du principe de la liberté du commerce et de l'industrie, le contrat de vente peut porter sur les choses les plus diverses. Les clauses d'inaliénabilité (interdiction de vendre) sont admises de façon restrictive selon l'article 900-1, elles doivent être temporaires et justifiées par un intérêt sérieux et légitime. Tout contribue donc à faciliter le cours des affaires. Il n'en reste pas moins qu'on exige certaines conditions de fond.

3.3.1.1 L'existence de la chose

Selon l'article 1130, la vente peut porter sur une chose future, par exemple vente d'une marchandise à fabriquer (tableau à peindre). L'existence de la chose tient à ce qu'elle soit définie dans ses caractéristiques essentielles. Le vendeur n'a plus qu'à en assurer la fabrication pour exécuter le contrat. S'il s'agit d'un corps certain, le contrat est nul faute d'objet, si la chose à périt lorsque les parties concluent leur accord, article 1601. En cas de perte totale, la nullité joue sans tempérament, en revanche en cas de perte partielle, l'acheteur peut sauver la vente en choisissant d'en demander l'exécution pour la partie restante, le prix étant réduit à proportion. S'il est prévisible qu'une des parties des marchandises puissent être détériorée, c'est-à-dire s'il s'agit de denrées périssables, le contrat est maintenu avec une diminution éventuelle du prix le juge peut imposer une réduction du contrat. L'acheteur ne peut en effet pas abandonner le contrat en se prévalant d'une perte minimale. Pour les choses de genre, c'est-à-dire les choses futures, elles ne sont pas susceptibles de perte. Avant le contrat, la perte est pour le vendeur, une fois le contrat conclu elle l'est pour l'acheteur conformément au transfert des risques.

3.3.1.2 La cessibilité de la chose

La chose doit être dans le commerce, articles 1598 et 1128. On interdit la vente de la chose d'autrui (art 1599) comme tout pacte sur succession future. La sanction est la nullité relative susceptible de confirmation et prescriptible par 5 ans (art 1304).(exemple) Certaines choses sont hors commerce comme le corps humain, les stupéfiants, les biens du domaine public, les choses qui n'appartiennent à personne (RES NULLIUS comme la mer, air, lumière) ou bien les choses réglementées comme le tabac ou les arbres. Le fonds de commerce est un bien juridiquement cessible et son élément essentiel, à savoir la clientèle est compris dans cette évaluation.

3.3.1.3 L'exigence de la détermination

La chose qui est l'objet de la vente doit être définie avec suffisamment de précision tout comme le prix à payer, cela ne pose pas de problème pour les corps certains (choses individualisées comme les voitures par exemple). Pour les choses de genre qui peuvent être des choses futures, il suffit d'indiquer la qualité de la chose, par exemple le modèle et les options d'un véhicule, la récolte d'un champ ou le stock d'un magasin. La chose doit être de qualité moyenne (art 1246), elle doit comporter ces accessoires, article 1615, par exemple les documents administratifs, les certificats sanitaires ou bien le certificat d'origine d'un cheval. Dans les contrats de distribution qui s'échelonnent sur une certaine durée, il ne s'impose pas que la quantité des marchandises à fournir soit fixée dès le départ pour toutes les années à venir. En effet, les parties peuvent renégocier régulièrement les conditions de leur collaboration pourvu que l'une des parties n'impose pas sa volonté à son cocontractant. En matière immobilière et surtout en cas de vente d'immeubles à construire, on s'accommode d'un certain flou. On a ainsi permis la vente d'une parcelle d'une certaine taille à prendre dans un terrain.

3.3.2 Le prix

3.3.2.1 Généralités sur le prix

La vente applique une contrepartie en argent. A défaut de prix, c'est une donation s'il existe une attention libérale à défaut d'intention libérale le contrat sera annulé pour absence de cause. Le prix peut être versé comptant, payable à terme, consisté dans le versement d'une rente viagère, être fixe ou varié en fonction de la rentabilité du bien (par exemple la cession d'action), ce qui est le cas pour la cession de fond de commerce, de brevet ou de marque, le prix peut être symbolique, Il peut être indexé s'il est payable à terme, par exemple en cas de vente d'un domaine rural dont le prix est indexé sur le salaire des ouvriers agricoles, le prix doit être supérieur, l'acquéreur doit faire un sacrifice économique. Pour une vente en viager, les arrrages (loyers payés tous les mois) doivent être supérieur à celui du bien sinon l'acheteur ne débourse rien. Le prix doit être juste, on prend en compte la lésion en matière immobilière, au bénéfice du vendeur qui se dépouille moyennant une contrepartie trop faible. La lésion de plus des 7 douzièmes de l'article 1674.

3.3.2.2 Exigence de détermination (!!!!!!!!!!!):

Articles 1583 et 1591, contrairement au louage d'ouvrage ou aux contrats d'entreprise (exemple concret un contrat entre un client et son garagiste ou un contrat entre un client et son avocat) où il n'est pas toujours possible de procéder a priori à une évaluation du coût de prestation. La validité du contrat de vente est subordonnée à l'accord des parties sur le prix. Le but de l'exigence de détermination du prix est de protéger l'acheteur. Le prix doit avoir été fixé au moment de la conclusion de l'accord et du contrat et doit être déterminable par des éléments qui ne dépendent plus de la volonté de l'une ou l'autre des parties. Il s'agit de donner un rapport objectif comme les références en cours d'une clause à indexation ou l'arbitrage d'un tiers. Un problème se pose pour les contrats de vente qui s'inscrivent dans la durée « les contrats cadres », ou par exemple les contrats d'approvisionnement des compagnies pétrolières ou contrat dit « de bière » (c'est à dire d'exclusivité). Dans ces contrats, il est mal aisé de déterminer dès le départ, c'est-à-dire parfois 3, 5 ou 8 ans à l'avance les paramètres en fonction desquels sera fixé le coût des produits à fournir. Sous la pression d'une partie de la doctrine favorable à l'abandon de l'exigence de détermination du prix dans les contrats de distribution, la cours suprême en sa formation plénière par 4 arrêts du 1^{er} décembre 1995 à procéder à un revirement total sans doute exagéré. On aurait pu rester à la jurisprudence antérieure c'est à dire les arrêts alcatel du 29 Novembre 1994 prévoyant la possibilité pour les contrats de longues durées de contenir une clause renvoyant à une fixation ultérieure du prix par une des parties par exemple dans un bareme et un contrôle du juge sur le prix ainsi fixé ce qui aurait permis tout en conservant l'exigence de détermination du prix d'en assouplir considérablement la portée. L'assemblée plénière a affirmé que l'exigence de détermination du prix ne s'appliquerait plus dans les contrats liant un fournisseur et un acheteur sur une certaine durée. Elle a en outre déclaré que l'article 1129 n'était pas applicable à la détermination des prix dans les contrats, ce qui est disproportionné par rapport à l'objectif poursuivi et à justifier juridiquement. Dans les contrats longue durée et tout particulièrement dans les accords de distribution où le revendeur est lié par une exclusivité d'achat envers son fournisseur pendant un temps déterminé, le prix des produits livrés en cours d'exécution n'a pas à être déterminé dans l'accord initial, par exemple dans le secteur de l'habillement, le renouvellement constant des modèles défie les prévisions des parties, l'abus dans l'exercice du pouvoir de fixation du prix dont joui par la suite (a posteriori) l'une des parties peut être sanctionnée par la résiliation du contrat et éventuellement par des dommages et intérêts. On a consacré l'unilatéralisme dans le droit des contrats l'inspiration de cette jurisprudence est libérale, en effet dans une situation de concurrence gouverné par un principe de non discrimination le prix unilatéralement fixé par le fournisseur ne peut guère être arbitraire sous peine de risquer de conduire le réseau de distribution à sa ruine, le contrôle du juge passe de la conclusion du contrat (nullité pour indétermination du prix) à celui de son exécution (abus dans la fixation du prix). Or en cas de désaccord entre les parties, les juges ne peuvent pas se substituer à elle pour déterminer le prix à leur place. Le contrat ne peut pas être amendé mais simplement résilié. La sanction est assortie le cas échéant d'une indemnisation qui résulte de la mise en œuvre de la responsabilité civile contractuelle du contractant fautif sur le fondement de l'article 1147. D'autre part, le juge ne peut intervenir qu'en cas d'abus et non simplement en cas d'iniquité. Cette notion d'abus est

imprécise. On ne sait pas s'il faut une intention de nuire ou si on doit se contenter d'une simple faute, on ne sait pas si on doit se contenter d'un comportement anormal ou s'il faut un prix déséquilibré distinct de celui du marché.

Les plaideurs qui évitent le terrain mouvant de l'abus pour lui préférer celui plus technique du droit économique qui sanctionne l'exploitation abusive d'un état de dépendance économique selon l'art L420-2 du code de commerce.

3.3.2.3 Le principe de la liberté des prix

Ce principe découle de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986, on a posé la liberté des prix qui doivent résulter du seul jeu de la concurrence on est revenu sur la fixation arbitraire des prix qui avait pour but de lutter contre l'inflation telle qu'elle résultait de l'ordonnance du 15 Juin 1945. Les seules contraintes qui pèsent sont celles de la transparence des prix et de la non discrimination. Sont sanctionnés les ententes illicites qui ont pour but de restreindre la concurrence, est interdite la revente à perte.

3.4 La forme du contrat

Le principe est le consensualisme, le contrat se forme par la seule volonté des partis. L'acte authentique ou l'acte sous un privé est un contrat sous exception.

Exemple de formalisme exceptionnel :

- la vente sous réserve de propriété doit être sous écrit pour être valable (art 2368)
- la vente d'immeuble, les formalités de publicité de la vente exigent l'acte notarié (le conflit entre acquéreur successif est tranché en faveur de celui qui a publié en premier son droit à la conservation des hypothèques) décret 4 janvier 1955 art 4.
- art 30 quoique parfaite la vente est inopposable au parti la vente d'immeuble reste donc un contrat consensuel mais elle est qualifiée par certains auteurs de « presque solennel », le conflit entre acquéreur successif est tranché en faveur de celui qui a publié en premier son droit à la conservation des hypothèques sauf mauvaise foi du second acquéreur qui informés de la première vente non encore publiée s'empresse de publier la sienne.
- la vente d'immeuble à construire nécessite un acte notarié.
- la vente de fonds de commerce nécessite un écrit indiquant les privilèges et les nantissements qui grèvent le fond → la date et la durée du bail commercial, le chiffre d'affaire et les bénéfices commerciaux des 3 dernières années
- les lois de protection du consommateur → le démarchage à domicile est soumis à un formalisme destiné à informer le consommateur
- les formalités pour la vente d'un véhicule automobile, il faut apporter un certificat de non gage ou l'immatriculation du véhicule.
- la réglementation spéciale des ventes électroniques vente sur internet au niveau européen qui impose un formalisme tatillon

3.5 La preuve du contrat

Le contrat est prouvé par tous moyens en dessous de 1500 euros, article 1341. Au dessus, il faut un écrit. On tient compte de la valeur globale des biens livrés ou à livrer. Il y a une liberté de preuve entre les commerçants.

4 Les effets du contrat de vente

4.1 Le transfert de la propriété, des risques et de la garde de la chose

4.1.1 Le transfert de la propriété et des risques

L'acquéreur devient propriétaire par le seul accord des partis et profite alors de la propriété de la chose et supporte les risques de perte, article 1138. La position de propriétaire et non de simple créancier que la vente confère à l'acquéreur, lui permet de passer avant les créanciers du vendeur pour obtenir son dû. La propriété est en effet la meilleure des sûretés. Toutefois l'acquéreur se trouve exposé à subir les détériorations ou la perte de la chose survenue par hasard. Alors qu'il aurait été plus logique d'associer le transfert des risques à la livraison de la chose.

4.1.1.1 Le transfert de propriété

La vente est le prototype des contrats translatifs de propriété et l'instrument principal de la circulation des richesses (comme autre contrat translatifs de propriété, on peut citer la donation ou l'échange). La vente produit un transfert de propriété et ce transfert est immédiat. Ils s'opèrent par le seul effet du consentement, article 1583. Il n'est pas nécessaire d'attendre une formalité subséquente, à savoir la remise de la chose à l'acheteur. La vente transfère une propriété pleine et entière sans restriction, on ne peut pas imposer à l'acquéreur une clause d'inaliénabilité ou des contraintes relatives à l'usage de la chose. La propriété s'accompagne de ses accessoires, à savoir une garantie contre l'éviction et les vices cachés : un droit d'agir sur ce fondement contre les vendeurs antérieurs, un permis de construire transmis avec l'immeuble, une assurance souscrite par le vendeur, ou une obligation de non-concurrence en cas de vente d'un fond de commerce. Le transfert de la propriété par l'effet de la vente n'est pas sans danger pour les tiers, que rien ne vient avertir matériellement du changement de droit. Pour les biens mobiliers corporels, en plus de l'accord de volonté, une mise en possession de l'acquéreur est nécessaire pour qu'il revête la qualité de propriétaire aux yeux de tous, articles 1141 et 2279. Pour les immeubles, les règles de la publicité foncière imposent d'inscrire la mutation à la conservation des hypothèques.

4.1.1.1.1 Principe du transfert immédiat et tempérament

- La propriété d'un corps certain

Le corps certain est celui qui possède un caractère unique, le domaine immobilier est pour une large part un marché de corps certain. Le principe du transfert de propriété s'y applique sans réserve. Il en est de même pour la vente en bloc, article 1586. Les choses ont été individualisées comme un ensemble, par exemple vente d'une récolte sur pied et la propriété peut être transférée.

- La propriété est une chose de genre

Une chose est de genre si elle se définit par une appartenance à une catégorie particulière sans être individualisé dans cet ensemble, par exemple la vente d'une tonne de blé. Selon l'article 1585, pour que s'opère le transfert de propriété, il faut attendre l'individualisme de la chose qui nécessite un geste positif s'ajoutant à l'échange des consentements, pris à l'initiative du vendeur seul ou des 2 parties. Dans la pratique c'est au moment de la prise de livraison par l'acheteur que s'effectue l'individualisation (peu orthodoxe juridiquement, cette solution simplifie le droit de la preuve)

- La propriété est une chose future

Pour les biens mobiliers, le transfert s'opère par l'individualisation de la chose, c'est-à-dire la fabrication par le vendeur. Pour la vente d'immeuble à construire, il faut se reporter aux dispositions des articles 1601-2 et 1601-3

4.1.1.1.2 Les conventions relatives aux transferts de propriété

Ce principe est en effet supplétif, donc on peut l'écarter.

- La vente avec réserve de propriété

Le vendeur subordonne le transfert de propriété au complet paiement du prix, c'est la plus solide des sûretés. Une clause de réserve de propriété peut concerner autant les meubles que les immeubles. Le législateur l'a rendu opposable au créancier de l'acheteur en cas de procédure collective affectant ce dernier. En 1980, le vendeur impayé peut donc faire valoir son droit de propriété et revendiquer les biens lui appartenant, détenus par l'acheteur en redressement judiciaire. La loi du 10 juin 1994, a encore favorisé la revendication des biens vendus sous réserve de propriété. Toutefois, le sous acquéreur de bonne foi d'un bien vendu sous réserve de propriété est protégé par l'article 2279.

- La vente sous condition suspensive

Articles 1587 et 1588, la vente avec arrhes, la promesse unilatérale de vente où le bénéficiaire peut exercer une fonction. On peut subordonner la vente d'un immeuble à la rédaction d'un acte authentique. En revanche, dans une vente à réméré le transfert de propriété est immédiat.

4.1.1.2 Le transfert des risques

Qui supporte la perte et les détériorations de la chose survenue par hasard. En droit français, le transfert des risques est associé aux transferts de propriété et non à la livraison. Cela s'opère dès la conclusion du contrat, articles 1138 et 1624. Si la chose vendue doit être transporté pour être livré à l'acheteur, elle voyage aux risques de ce dernier. Il en est devenu propriétaire par le seul effet du contrat ou par l'individualisation.

Exemple : un éditeur avait justifié de l'envoi de livres qui lui avait été commandé « par la production du bordereau d'expédition des ouvrages par les messageries Sernam ». Or ces ouvrages ne parvinrent jamais l'acquéreur. Il a été jugé que « les risques devant être supporté par l'acheteur destinataire de la marchandise, le tribunal a estimé à bon droit qu'il devait régler la somme déclarée ». En ce domaine les conventions contrares sont nombreuses. La convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises lie le transfert des risques à la délivrance.

4.1.2 Le transfert de la garde de la chose

En principe, la chose passe par l'effet du contrat sur la garde de l'acheteur qui en devient responsable. Il est notamment responsable des dommages causés par la chose vendue sur le fondement de l'article 1384 alinéa 1. Toutefois, la responsabilité du vendeur envers les tiers est parfois engagée de manière objective, ce qui éclipse la responsabilité du propriétaire. On peut considérer que le vendeur demeure gardien de la structure de la chose cédée parce que le dommage trouve son origine dans un dynamisme propre susceptible de se manifester dangereusement. On engage alors la responsabilité du fabricant sur le fondement de l'article 1384 alinéa 1. La jurisprudence a impliqué cette idée, à savoir la distinction entre la garde de la structure et la garde du comportement depuis une quarantaine d'année, notamment en cas d'explosion d'une bouteille de boisson gazeuse ou d'explosion d'un chauffe-eau (responsabilité du fabricant). Toutefois la notion de garde de la structure justifiant la responsabilité du fabricant envers les tiers demeure d'application limitée.

Critiques :

- la mise en œuvre de la responsabilité délictuelle va à l'encontre de la transmission de la garantie aux ayant cause de l'acheteur et du principe du non cumul des responsabilités (ils ne peuvent agir contre les vendeurs antérieurs que par la voie contractuelle)
- le caractère objectif de la responsabilité en dehors du cas de défaut avéré est critiquable
- le critère de chose dotée d'un dynamisme propre est apprécié
- la responsabilité du fabricant devrait être limitée dans le temps

Ces idées ont toutefois été reprises par la directive relative à la responsabilité du fait des produits défectueux.

4.2 Les obligations du vendeur (PARTIEL)

Article 1602, « le vendeur est tenu d'expliquer clairement ce à quoi il s'oblige. Tout pacte obscur ou ambigu s'interprète contre le vendeur ». De la part du vendeur on considère qu'un langage obscur est souvent un artifice, il doit donc en assumer la responsabilité. En outre le vendeur est le mieux à même de connaître la chose. Le but est de protéger les acquéreurs face aux vendeurs professionnels, notamment pour des biens présentant une certaine technicité. Selon l'article 1603, les obligations concrètes du

vendeur sont de délivrer et de garantir la chose qu'il vend. On a ajouté une obligation de renseignement et de conseil, une garantie contre les vices complétés par une obligation de sécurité, une responsabilité pour faute et une responsabilité du fait des produits défectueux.

4.2.1 La complexité croissante du statut du vendeur

- la sanction des obligations du vendeur relève de moyens divers comme
 - l'action en résolution de la vente qui découle de la nullité du contrat pour erreur sur les qualités substantielles ou pour dol. Prescription de 5ans
 - l'action en garantie des vices, article 1648. Prescription de 2ans
 - la demande de dommages et intérêts, article 2262. Prescription trentenaire, ou article 2270-1 prescription de 10ans.

La versatilité de la jurisprudence qui tantôt autorise ou tantôt interdit le cumul de 2 actions ne permet pas d'apporter une réponse dépourvue d'équivoque. Toutefois, il existe une certaine marche de cumul notamment entre nullité et garantie notamment quand la nullité est invoquée par un dol commis par le vendeur.

- On peut souhaiter réunir la garantie de conformité (fournir une chose conforme aux prévisions du contrat) et la garantie contre les vices cachés enfermés dans le délai de 2ans, article 1648). L'objectif est en effet commun, à savoir remettre une chose conforme à ce que les parties ont prévu. Cela évite d'exposer le vendeur à un trop grand nombre de recours. Pourtant il y a une différence entre les 2 actions. Exemple : affaire des vaches pleines et des vaches vides. Une vente porte sur des vaches pleines, or les vaches livrées ne le sont pas. C'est un vice caché. En effet, la chose remise est inapte à l'usage auquel on la destine, à savoir donner des petits. Mais elle est conforme à la vente car l'objet de la vente n'en était pas moins une vache. Il y a donc une différence entre la chose conforme et la garantie des vices.
- La jurisprudence tente en outre à imposer aux vendeurs une obligation de sécurité. Dès 1911, les juges ont inscrits dans le contrat de transport une obligation de sécurité. L'extension s'est faite par la suite dans des contrats de prestation de services (remontée de ski, patinoire, hôtellerie). On tente à imposer une telle obligation aux vendeurs. Or cela risque, tout comme l'obligation de délivrer une chose conforme, d'évincer la prescription biennale de l'action en garantie contre les vices cachés de l'article 1648. La question de savoir si le vendeur assume une obligation contractuelle de sécurité pour les dommages susceptibles de survenir dans les locaux ouverts à sa clientèle, a reçu une réponse négative. La responsabilité du vendeur reste délictuelle, elle est fondée sur l'article 1384 alinéa 1, ou sur la théorie de la gestion d'affaire. En effet, les visiteurs ne sont pas toujours des clients, ces derniers peuvent même ne pas persister dans leur choix. Le vendeur n'en est pas moins responsable pour les vices cachés, en ce qui concerne la sécurité des produits qu'ils mettent en circulation, il faut apporter la preuve d'un vice caché existant au jour de la vente. L'exercice de l'action est enfermé dans le délai de 2 ans de l'article 1648. L'obligation du vendeur étant objective. Cela contre le fabricant (en effet la garantie contre les vices cachés se transmet avec la chose) ou la bénéficiaire d'une stipulation pour autrui recourant contre un fournisseur.
- Il faut mentionner la responsabilité du fait des produits défectueux. Des articles 1386-1 et suivant issu d'une directive européenne de 1985 transposé en 1998
- On assiste à l'émergence d'une obligation d'assurer un service après vente pour certain produit. Elle est uniquement à la charge des professionnels et pour les biens offrant une certaine technicité (ordinateur). Le vendeur peut également renvoyer vers le fabricant. Le service après vente ne s'impose que pendant la durée de vie normale du produit.

4.2.2 Les obligations de délivrance et d'information

4.2.2.1 L'obligation de délivrance de la chose

Elle est régie dans le droit général des contrats, article 1136 et 1137, et dans le droit spécial de la vente, article 1604 et 1624. La délivrance est un acte matériel, concrètement il s'agit de se dessaisir de la chose pour le vendeur, de l'entrée en jouissance de l'immeuble ou appréhension du meuble par l'acheteur. Le vendeur doit mettre la chose à la disposition de l'acheteur pour qu'il puisse en prendre livraison. La chose

vendue doit être libre de toute occupation et sans défaut. Pour les choses de genre, on exige une chose moyenne, article 1246. Cela concerne également ses accessoires, c'est-à-dire les immeubles par destination, la cheminée ou la cuisine équipée pour une maison, l'emballage pour un produit, le mode d'emploi et le manuel d'entretien. Cela comprend les droits réels attachés à la chose telles que les servitudes, ainsi que les papiers administratifs comme la carte grise du véhicule ou le certificat d'origine pour un cheval de course.

Les modalités concrètes de délivrance sont :

- la remise des clés pour un immeuble, article 1605
- la tradition réelle pour les meubles corporels, article 1606
- la remise des titres pour les meubles incorporels, article 1607

Le vendeur doit supporter les frais de manutention, de gardiennage et de stockage.

Quels est le lieu et la date de délivrance ?

Article 1609, l'acheteur doit prendre possession de la chose sur place. La chose vendue est quérable et non portable, c'est-à-dire qu'il faut aller chercher la chose. C'est une application particulière du droit commun selon laquelle les dettes sont quérables, c'est-à-dire que c'est au créancier de venir quérir le paiement au débiteur. Le vendeur n'a donc pas à prendre en charge l'organisation et les frais de transport des marchandises, ni les risques de détérioration ou de perte qui sont susceptibles de survenir après la conclusion du contrat. Cette règle n'étant pas impérative.

La chose doit être conforme à ce qui a été convenu, or il y a une différence entre la délivrance d'une chose autre et une chose ne possédant pas les qualités prévues. Il y a ici un chevauchement entre l'obligation de conformité et la garantie des vices cachés, le problème étant le temps pour exercer une telle action. La garantie pour les vices cachés étant enfermée dans un délai de 2 ans, article 1648. Alors que l'obligation de conformité doit être exercée dans les quelques jours qui suivent la livraison ainsi que le commande la logique et non dans le délai du droit commun des contrats, c'est-à-dire la prescription de 10 ans, que retient pourtant une certaine jurisprudence.

Le vendeur doit conserver la chose jusqu'au retraitement par l'acheteur, article 1136 et 1137. En cas d'inexécution de l'obligation de délivrance :

- il peut y avoir rejet de la chose (c'est la pratique du « laissé pour compte »)
- il peut y avoir exécution forcée, c'est-à-dire une condamnation du vendeur à délivrer sous astreinte
- il peut y avoir une exception d'inexécution, c'est-à-dire un refus de paiement
- il peut y avoir l'exercice d'une faculté de remplacement, c'est-à-dire l'exécution par un tiers au frais du vendeur
- il peut y avoir résolution de la vente, article 1184
- il peut y avoir réfaction judiciaire du contrat, c'est-à-dire une réduction du prix
- il peut y avoir une demande de dommages et intérêts

4.2.2.2 L'obligation d'informer l'acheteur

Elle pèse sur le vendeur. Il faut garantir à l'acquéreur qu'il disposera de l'information nécessaire pour tirer toute utilité qu'il est en droit d'attendre de ce qu'il achète. Cela concerne les produits nouveaux ou ceux d'une certaine technicité. Il faut informer le cocontractant des dangers éventuels de la chose. La responsabilité pèse avant tout sur le vendeur professionnel et plus particulièrement sur le producteur. L'évaluation par les tribunaux se fait au cas par cas. Si l'acquéreur est lui-même professionnel, on peut estimer qu'il n'y a pas lieu de la renseigner sur les dangers de la chose. Certaines décisions ont même mis à la charge de l'acquéreur professionnel, un devoir de se renseigner sur les conditions d'utilisation de la chose. Une telle jurisprudence ne va pas dans le sens d'une meilleure utilisation du produit, mais elle peut être approuvée dans la mesure où elle ne transforme pas le contractant en incapable majeur. La jurisprudence est particulièrement sévère pour les médicaments pour 2 raisons : le bénéficiaire n'a pas le choix du produit et les prix lui sont imposés. Elle est également sévère pour les produits de beauté. On a sanctionné la vente d'une lotion pour coiffeur ayant entraîné une infection cutanée. L'obligation d'information s'étend à la protection des biens et couvre les dommages matériels comme la perte d'une récolte suite à l'utilisation de produits destinés à l'agriculture. Ici la chose n'est pas défectueuse, il n'y a donc pas de garantie objective pour vice caché mais simplement dangereuse. Il faut donc prouver la faute

du vendeur. L'information passe par des notices ou des modes d'emploi fournis avec le produit. Mais elle peut nécessiter une mise en garde spéciale.

L'obligation de renseignement est une obligation de moyens. C'est donc une responsabilité pour faute. L'information n'a pas été suffisante au vu des risques existants ou à l'intérêt de l'utilisateur. La responsabilité du vendeur est de nature contractuelle. La sanction est une indemnisation de l'acheteur victime du dommage, la résolution ou l'annulation du contrat. La faute de la victime est prise en compte et peut entraîner un partage de responsabilité. A l'égard des tiers le vendeur assume une responsabilité délictuelle. Le vendeur peut limiter ou exclure sa responsabilité sur tel ou tel aspect du produit. Or le fait de s'être déchargé de sa responsabilité équivaut au fait de mettre en garde le client sur certains risques du produit.

4.2.2.3 Le devoir de conseil

Le devoir de conseil a un champ d'application limité par rapport au devoir d'informer. Il concerne des produits d'une certaine technicité (ordinateur). Le devoir de conseil déborde largement à la simple information objective qu'applique le renseignement. Il s'agit d'apporter une appréciation de qualité et un jugement de valeur. C'est-à-dire que même si la chose n'est pas défectueuse, elle peut être inadaptée aux exigences de l'acquéreur. Or, il faut déterminer la nécessité d'un conseil du vendeur. Ce n'est par exemple, pas à lui d'orienter l'acquéreur vers un coupé sport ou un modèle familial. Le conseil peut être imposé par les circonstances, c'est le cas si l'acquéreur est profane et si la matière est complexe. En informatique par exemple, il faut orienter le client dans ses choix et le mettre en garde contre des difficultés éventuelles. La vente d'un moteur destiné à un navire, dans ce cas le devoir de conseil du vendeur sera étendue. Le conseil peut être sollicité par l'acheteur, par exemple s'il demande expressément une peinture susceptible d'être appliquée sur du béton. Le devoir de conseil connaît quelques limites :

- l'acheteur a un devoir de collaboration. Il doit définir ses besoins et ses objectifs
- le devoir du vendeur cesse d'il ignore les besoins particuliers du cocontractant. Il est également écarté par la compétence notaire de l'acquéreur

Le devoir de conseil est une obligation de moyen. Il engendre donc une responsabilité pour faute, celle étant de ne pas avoir orienté le client vers le produit adéquate ou de ne pas le mettre en garde contre des difficultés d'utilisation éventuelles. La responsabilité est de nature contractuelle, cela permet d'écarter l'assurance réservée à la responsabilité délictuelle. Les sanctions en cas d'inexécution du devoir de conseil sont : l'indemnisation de l'acheteur ou la résolution / annulation du contrat. On tient compte de la faute de l'acheteur qui peut entraîner une exonération partielle ou totale du vendeur.

4.2.3 Garanties contre l'éviction et contre les vices cachés

Le vendeur doit non seulement assurer la délivrance de la chose mais aussi fournir à l'acheteur une chose exempt de troubles et de vices, et garantie à l'acheteur à cet égard. Article 1625 prévoit 2 sortes de garanties :

- la garantie contre l'éviction porte sur la « possession paisible de la chose ». L'acquéreur est protégé contre les troubles de jouissance. Il est protégé dans sa qualité juridique de propriétaire.
- La garantie contre les vices cachés : l'acquéreur a été protégé pour les « défauts cachés de cette chose ». Il est donc assuré de son aptitude à un usage normal. Il est protégé dans ses intérêts économique d'utilisateur.

Chacune de ses catégories est implicite et découle du contrat. La première de ces garanties n'a pas connu de bouleversement depuis 1804. Alors que la seconde a subi des transformations sensibles du fait de la jurisprudence. Les cas où l'on voit invoqué la garantie contre l'éviction reste rare alors que la fréquente et un contentieux considérable. Les choses qu'on trouve dans le commerce sont malheureusement assez souvent affectées de défauts. On a donc renforcé la garantie contre les vices, en particulier lorsque le vendeur est un professionnel.

4.2.3.1 La garantie contre l'éviction

Elle est régit par les articles 1616 et 1640. L'article 1626 → « le vendeur est obligé de droit à garantir l'acquéreur de l'éviction qu'il souffre la totalité ou partie de l'objet rendu ou des charges prétendus sur cet objet et non déclarés lors de la vente ». L'acheteur ne peut pas être troublé de la jouissance de la chose

par le vendeur lui-même, ou par un tiers. Le vendeur est tenu même si de bonne foi, il ignorait la possibilité d'éviction lors de la vente, et donc même s'il n'est pas fautif. Il s'expose à voir prononcer contre lui la résolution du contrat et à être condamné à des dommages et intérêts.

4.2.3.1.1 La garantie d'éviction en matière de vente immobilière et de fond de commerce

L'acheteur est protégé contre toutes atteintes à la propriété, à la substance ou à la jouissance de la chose. Concrètement, il est protégé si le vendeur après lui avoir vendu l'immeuble, le revend à un tiers, il s'agit alors d'un trouble de droit. Si le vendeur fait concurrence à l'acquéreur en se réinstallant à proximité et en détournant ainsi la clientèle, il s'agit alors d'un trouble de fait. Ou enfin si un tiers invoque une servitude de non construction antérieure à la vente et inconnu de l'acheteur qui limite les droits de ce dernier. Cette garantie est indescriptible, en outre, elle se transmet aux acquéreurs successifs de la chose en tant qu'accessoire de celle-ci. Elle peut donc être invoquée non seulement contre le vendeur mais aussi contre l'auteur de ce dernier, ou contre tout autre vendeur antérieur dès lors que la cause de l'éviction vient de lui. Pour les cas de la vente immobilière, la garantie du fait personnel marquant l'obligation du vendeur est rigoureuse. On dit qui doit garantir, ne peut évincer. Le vendeur doit s'abstenir de tout acte antérieur ou postérieur à la vente qui soit susceptible de menacer les droits ou la jouissance de l'acquéreur. Le vendeur ne peut pas causer des troubles de droits, il ne peut pas s'affirmer titulaire d'un droit quelconque réel ou personnel qui troublerait l'acheteur, il ne doit pas causer des troubles de faits. Le vendeur s'interdit donc d'accomplir certains actes même licites qui priveraient l'acquéreur de tout ou partie des avantages que doit lui procurer la chose vendue. Par exemple, la construction d'un mur trop rapproché privant de jour la maison du voisin, ou bien la violation d'une obligation de non-concurrence. La garantie du fait des tiers apporte à l'acheteur une protection plus restreinte que la garantie du fait personnel. L'article 1628 autorise d'ailleurs indirectement à ce sujet des clauses contraires alors qu'il ne permet pas d'évincer la garantie du fait personnel. En outre, la garantie du fait des tiers ne concerne que les troubles de droits. Le vendeur doit donc empêcher les tiers d'évincer juridiquement l'acheteur. Elle ne concerne pas les troubles de fait. L'acheteur doit alors se défendre seul en pareil cas, comme tout propriétaire. Exemple de troubles de droits émanant d'un tiers : il existe un jugement consacrant le droit d'un tiers antérieurement à la vente ; ou bien il y a une action en justice en revendication attenté contre l'acheteur car il peut redouter l'éviction. Ou bien un voisin se prévaut d'une servitude de hauteur empêchant le nouveau propriétaire du terrain de surélever son immeuble. Ou bien il existe des charges non déclarées comme un bail portant sur un immeuble vendu. L'acheteur peut demander la résolution du contrat afin d'obtenir la restitution du contrat afin d'obtenir la restitution du prix.

4.2.3.1.2 La garantie d'éviction en matière de ventes de biens meubles corporels

Cette garantie trouve rarement à jours puisque l'acquéreur est à priori protégé par sa possession d'après les articles 2279 et 1141. Cette situation de fait contre quart grandement les possibilités de troubles de droits. La garantie ne concerne que l'acquéreur qui n'a pas pris livraison de la chose ou les cas où le bien est perdu ou volé, article 2279 alinéa 2.

4.2.3.1.3 La garantie que la chose soit libre

Le vendeur doit enfin garantir que la chose sera libre de tous droits ou prétention d'un tiers, fondé sur la propriété industrielle ou sur toutes autres propriétés intellectuelles (un droit d'auteur, un brevet ou une marque).

4.2.4 La garantie contre les vices cachés

Cette garantie est directement issue du droit commun, prévu aux articles 441 à 799. Son but est d'assurer à l'acheteur l'utilité de la chose et sa valeur économique en lui permettant de demander la résolution de la vente ou une diminution du prix, si cette chose est affectée d'un défaut grave. Elle vaut pour les immeubles et pour les meubles, pour les biens corporels et incorporels. La jurisprudence et la doctrine sont très denses en la matière. Les tribunaux ont tendance à assimiler le vendeur professionnel à un vendeur de mauvaise foi. Il ne peut pas s'exonérer de sa garantie celle-ci est transmise aux acquéreurs successifs de la chose. L'action du sous-acquéreur contre un vendeur antérieur est nécessairement contractuelle.

La garantie impose une obligation de résultat. Il est interdit au vendeur de se retrancher derrière une clause le déchargeant de sa responsabilité. Un vendeur de mauvaise foi doit en outre réparer le préjudice à la victime. L'action en garantie garde sa spécificité à savoir le bref délai pour agir et la possibilité de réduction du prix. La justification de la garantie : le droit français a choisi de protéger l'acheteur plutôt que d'exonérer le vendeur. Il y a une volonté d'assurer la police des marchés, un souci de l'intérêt général, une protection de la bonne foi. L'évolution sous aspiration européenne substitue à l'idée d'absence de vices celle de conformité à la chose.

4.2.4.1 Evolution et réforme du droit de la garantie

Deux traits majeurs caractérisent cette évolution :

- l'apparition de nouveaux dommages à réparer
- la distinction entre professionnels et non professionnels

Il faut réparer le préjudice économique qui correspond à la perte de la nature de la chose du remboursement des frais occasionnés par le contrat, s'y ajoute la possibilité d'obtenir des dommages et intérêts si le vendeur est de mauvaise foi.

On doit réparer le préjudice corporel, c'est-à-dire la souffrance de l'acquéreur par les dommages causés par l'utilisation d'une machine ou d'un produit. On doit réparer le préjudice matériel, c'est-à-dire la responsabilité du fournisseur du fait de dommages causés par l'acquéreur ayant entraîné un préjudice subit par un tiers. On est passé d'une responsabilité pour la perte de la valeur de la chose, à une responsabilité couvrant l'ensemble des conséquences pouvant découler d'un vice de celle-ci.

La distinction entre vendeur professionnel et non professionnel ne se trouve pas dans le code. On ne décharge pas systématiquement le vendeur professionnel si son co-contractant est lui-même un professionnel.

4.2.4.2 Le régime de la garantie contre les vices cachés (article 1641 et suivant)

La garantie a pour essence d'être gratuite car c'est un prolongement naturel de la vente, laquelle a déjà fait l'objet d'un paiement. Elle oblige le vendeur à certaines prestations non rémunérées, notamment la remise en état de la chose. Elle se distingue des autres services, par exemple la maintenance qui est l'engagement d'intervenir dans certaines conditions de rapidité en temps de panne ou bien l'approvisionnement en fournitures diverses qui donnent chacune lieu à une facturation supplémentaire.

4.2.4.3 Le champs d'application de la garantie

Certaines ventes sont exclus en raison de leur objet par exemple en matière d'animaux, un contrat de vente est nul s'il s'agit de maladies contagieuses et s'il est énoncé dans les 40 jours de la livraison. La liste des maladies couvertes par la garantie est limitativement prévue par la loi. Le délai d'exercice est très bref (10 à 30 jours). La garantie peut être conventionnellement écartée, on voulait éviter des querelles trop faciles, toutefois les tribunaux ont tendance à écarter ces règles spécifiques pour s'en remettre aux règles générales de la vente.

Certaines ventes sont exclues en raison de leur forme, c'est le cas des ventes faites par autorité de justice (vente sur saisis). Il serait en effet inhumain d'imposer une garantie contre la personne saisie mais l'acquéreur peut agir contre le vendeur antérieur. Les ventes d'immeubles à construire obéissent au

régime spécial de garantie des constructeurs. Les cessions forcées comme la cession forcée de la mitoyenneté d'un mur car ces transferts de bien n'ont pas été librement consenties.

La garantie des articles 1641 et suivant a été étendue aux acquéreurs successifs de la chose à l'égard de tout vendeur antérieur. Elle déborde ainsi le cadre du contrat passé entre le vendeur et l'acquéreur. Elle a été étendue au contrat qui sont un mélange de vente et de louages d'ouvrages. Il y a une mauvaise conception initiale et défaut de fonctionnement. Elle a été étendue aux prêts gracieux précédant une vente par exemple la remise gracieuse de l'acquéreur potentiel d'un équipement dont le défaut est à l'origine d'un accident.

4.2.4.4 Le fonctionnement du régime légal de garantie contre les vices cachés

4.2.4.4.1 Les conditions de la garantie

Il faut que la chose soit affectée d'un vice, ce peut être un défaut de la chose vendue qui la rend impropre à l'usage à laquelle on la destine ou qui diminue tellement cette usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquise ou n'en aurait donné qu'un moindre prix s'il l'avait connu. Il peut s'agir d'un défaut de conception et de fabrication, un non respect des règles de l'art, un non respect des normes. Comme c'est une obligation de résultat il n'y a pas à prouver une faute du débiteur. Il suffit de prouver un vice de la chose. On n'exige pas non plus que le défaut de la chose est été décelable par le fournisseur. Il peut s'agir de la présence d'éléments nocifs pour des produits naturels. L'existence d'un vice peut être constatée aussi bien dans la vente d'une chose d'occasion que dans celle d'un objet neuf.

Le vice doit être grave, le vice doit être rédhibitoire. Par exemple, les turbulences d'air lors de l'ouverture des vitres arrière d'une voiture affectent seulement l'agrément sans empêcher l'usage de la chose. C'est un des principaux points de discussion devant les tribunaux, à défaut la garantie sera limitée à une allocation de dommages et intérêts ou éventuellement qui ne rendent pas la chose impropre à l'usage ne caractérise pas l'action rédhibitoire.

Le vice doit être caché sinon l'acheteur a conclu à ses risques et pertes, il n'a pas lieu de se plaindre à la défektivité. Le vice ne doit pas être apparent c'est-à-dire tel qu'un examen attentif permettrait de le découvrir. L'acquéreur doit donc se livrer à certaines vérifications, il faut par exemple débiller la marchandise, il faut procéder à l'essai de choses d'occasions. On est ici plus sévère si l'acquéreur est un professionnel.

Le vice doit être antérieur à la vente : à défaut l'objet est en bon état et c'est à l'acheteur en tant que propriétaire de supposer les vices, c'est tout le problème du transfert des risques, par exemple l'acheteur supportera la maladie d'un animal contractée après la vente. Dans le même ordre d'idée, on exclue certains vices comme la détermination due à la mise en place du matériel vendu ou à des réparations effectuées depuis la vente, consécutives au transfert de l'objet de la vente ou bien une utilisation défectueuse de la chose.

C'est à l'acquéreur de la chose de prouver que l'objet ne répond pas aux attentes de l'usage de la chose. L'existence d'un vice imputable au vendeur peut être contestée. De même le lien de causalité entre ce vice et le dommage allégué est parfois douteux.

4.2.4.4.2 La mise en jeu de la garantie

Les partis à la garantie se sont avant tout l'acheteur et le vendeur qui sont le créancier et le débiteur de la vente.

- Concernant l'acheteur, il se sert de l'objet de la vente et qui peut trouver à se plaindre de son défaut. Dans un grand magasin, la conclusion de la vente reste incertaine tant que le client ne s'est pas acquitté du prix. Si le vice de la chose provoque un accident on peut hésiter à faire application du régime de la garantie. En matière immobilière, le bien peut être commercialisé sous forme de part sociale de sorte que l'utilisateur n'est pas directement propriétaire de la chose. Il faut alors se demander si la garantie de la vente joue, si l'immeuble se révèle affecter d'un vice par soucis de réalisme la jurisprudence y apporte une réponse positive. La garantie se transmet aux propriétaires

successifs de la chose, la garantie est inhérente à l'objet même de la vente. Cette solution a été admise dès la fin du 19^{ème} siècle clairement affirmée dès le début des années 1960. On veut permettre au propriétaire actuel de l'objet de remonter vers le fabricant. Il suffit de faire état d'un défaut antérieur au contrat conclu par le vendeur vers lequel il se tourne. Ainsi le maître de l'ouvrage qui a acquis des matériaux et dont l'entrepreneur a demandé la livraison par un fournisseur ou un fabricant peut agir directement vers le fabricant. Le sous-acquéreur peut agir contre l'un ou l'autre des vendeurs antérieurs voir contre tous à la fois. Il peut demander non seulement des dommages et intérêts mais la résolution de la vente. Les tiers au contrat de vente ne sont pas fondés à invoquer le bénéfice de la garantie, par exemple s'il y a implosion d'un téléviseur, le syndicat de copropriété de l'immeuble où s'est produit l'explosion ne peut pas agir une action en garantie des vices cachés. Les tiers ne peuvent se placer que sur le terrain de la responsabilité délictuelle. Il faut donc prouver une faute. A cela, il faut apporter une atténuation jurisprudentielle : les tiers ont recours dans certains cas à l'artifice de la stipulation pour autrui pour protéger certains tiers. Ainsi les personnes affectées par le vice d'un sang contaminé ont pu se retourner contre le centre de transfusion ayant approvisionné l'hôpital où s'est produite la contamination.

- Le débiteur de la garantie est d'abord le vendeur qui est le plus souvent un détaillant. Puis les vendeurs antérieurs entre les mains est passé l'objet de la vente et au premier chef le fabricant. Les vendeurs successifs peuvent être condamnée solidairement envers l'acheteur. Le commerçant qui joue un rôle de prêteur et qui met gracieusement à la disposition d'un acquéreur potentiel un équipement dont le défaut est à l'origine d'un accident est tenu à réparation du vice tout comme le vendeur. De même le notaire qui intervient à l'occasion d'une vente et qui aurait dû procéder aux vérifications qui s'imposaient et qui auraient permis de découvrir le défaut de la chose et d'en avertir l'acheteur est assimilé à un vendeur.

Le bref délai pour agir, c'est à l'article 1648 quia été notifié par une ordonnance du 17 février 2005. L'action doit désormais être intenté dans un délai de 2 ans à compter de la découverte du vice. Si l'acheteur a des raisons d'être mécontent de la chose, on ne veut pas laisser trop longtemps le vendeur dans l'expectative. L'acheteur qui veut invoquer la garantie doit intenter une action en justice contre le vendeur pour interrompre le court du délai qui lui est impartit. Cela passe au contentieux et empêche toute recherche d'une solution à l'amiable surtout par crainte de l'écoulement du délai de 2 ans. Cette action en justice peut être intentée par voir principale ou prendre la forme d'une demande reconventionnelle suivant d'une assignation en paiement provenant du vendeur. Elle peut consister en une action de fond ou seulement en référé. Le point de départ du délai peut poser problème : il s'agit de la découverte du vice par l'acheteur. Concrètement l'apparition de fissuration dans un bâtiment ou une intoxication dû à l'absorption d'un produit ou bien des semences ayant causé des anomalies dans la récolte.

- Les résultats de l'action (article 1644)

L'acquéreur peut demander la résolution du contrat. C'est ce que l'on appelle une fonction rédhibitoire c'est-à-dire dont le but est la restitution de la chose et du prix, ou alors l'acquéreur peut demander une diminution du prix : action estimatoire dont le but est un remboursement partiel. Cela s'applique que le vendeur soit professionnel ou non qu'il soit de bonne ou de mauvaise foi. Il faut effacer ou rééquilibrer la convention. L'acheteur à la choix entre l'action rédhibitoire ou estimatoire. C'est une faveur à l'acheteur. Ce choix est discrétionnaire. Il peut être modifié tant qu'il n'a pas été statué par une décision passé en force de chose jugée et donc même en cause d'appel. L'action rédhibitoire entraîne une restitution de la chose. L'acheteur peut préférer la remise en état ou le remplacement de la chose. Il préfère alors l'exécution en nature de la garantie. Celle-ci est d'ailleurs prévue par la directive du 25 mai 1999 sur la garantie et la vente de biens de consommation. L'acheteur peut demander le remboursement des frais de réparation auquel il aurait fait procédé. Il peut également demander le remplacement de la chose. Le vendeur peut avoir intérêt à proposer la remise en état ou le remplacement de la chose mais l'acheteur a le droit de refuser. L'acquéreur peut en outre demander l'allocation de dommages et intérêts.

- Les moyens de défense du vendeur

- La faute de l'acquéreur : le moyen de défense du vendeur. La faute entraîne un partage de responsabilité. Par exemple, dans le cas de l'éclatement d'une bouteille et d'un recours contre le fabricant de la boisson → on a retenu une responsabilité des $\frac{3}{4}$ pour le vendeur et $\frac{1}{4}$ pour

l'acheteur en raisons de la présence de traces de chocs antérieurs. Mais il y a une réticence des juges à retenir un tel partage de la responsabilité. Une faute de l'acquéreur ne saurait en tout cas décharger totalement le vendeur de sa responsabilité. On peut reprocher à l'acquéreur des aménagements sur la chose voir des aménagements de fortune ou bien des manipulations inhabituelles.

- La force majeure : l'exonération du vendeur ne révolte en principe que de la force majeure. Or c'est inenvisageable à première vue, puisque le défaut de la chose a une origine interne. Il manque le caractère d'extériorité requis de la force majeure. Vice interne du sang contaminé ne savait pas constituer une cause étrangère. Toutefois, il peut y avoir des éléments concrets extérieurs, par exemple l'utilisation d'une machine à laver avec l'eau d'une teneur en calcaire anormalement élevée.

Le caractère indécélable du vice (qui a été posé par le problème des risques de développement c'est-à-dire l'existence d'un vice de la chose ou d'un danger inhérent à sa nature qui ne pouvait pas être décelé au moment où elle a été fabriquée ou vendue en l'état des connaissances existant à cette époque et que seul le progrès scientifique et technique aura permis de découvrir ultérieurement) n'empêche pas l'obligation de réparer tout dommage subi par l'acquéreur. Ainsi dans les affaires de transfusion opérée avec du sang contaminé, le fournisseur a été déclaré irresponsable du « vice interne du sang même indécélable ». Le problème se pose également par les médicaments, exemple, la thalidomide commercialisée dans les années 1980 était un tranquillisant pour femme enceinte qui a été à l'origine de malformation chez 2500 nourrissons. La responsabilité du laboratoire qui a distribué ce médicament a été retenue sans qu'il puisse mettre en avant le caractère indécélable du vice, c'est-à-dire les risques de développement. Cependant les tribunaux manifestent une certaine réticence à admettre que le fabricant doivent assumer les aléas de la nocivité imprévue ou des contre indications éventuelles de tel produit pour les malades qui se révèlent à l'usage.

4.2.4.5 L'aménagement conventionnel de la garantie

Les conventions relatives à la garantie en matière de vice sont fréquentes en matière de vente. Comme la garantie couvre la réparation des dommages causés par la chose, en même temps qu'elle sanctionne la perte de valeur ou d'utilité de celle-ci. Les conventions sur la garantie sont aussi des conventions sur la responsabilité. En principe ces stipulations sont valables. En effet, les règles du code civil sont supplétives. Le vendeur peut stipuler qu'il ne sera obligé à aucune garantie à la condition qu'il n'est pas eu connaissance du vice. Toutefois, la jurisprudence a tendance à considérer comme nul des clauses restreignant ou éludant la garantie lorsqu'elles émanent d'un professionnel. Elle ne conserve leur effet que si elles émanent d'un particulier ou d'un vendeur occasionnel. Indirectement donc les règles de la garantie légale apparaisse comme étant d'ordre public.

4.2.4.5.1 Les clauses restreignant la garantie

Le contrat peut exclure la garantie pour certains vices déterminés ou par toute sorte de défaut. Il peut la limiter dans le temps à une certaine période, il peut écarter la réparation de certains préjudices, ou il peut fixer un montant maximum de dommages et intérêts. Exemple de clause en matière immobilière : « l'acquéreur s'oblige à prendre l'immeuble vendu dans son état actuel sans garantie de l'état du sol ou du

sous sol, fouille et excavation, mitoyenneté, communauté, défaut d'entretien et d'alignement ou autres vices et défauts cachés soit d'erreur, ou d'omission dans la désignation ou dans la contenance ». On retrouve surtout en matière de meubles des exonérations totales de garantie dans la vente de chose d'occasion. En matière de logiciel, le programme peut être fourni tel quel, sans garantie d'aucune sorte. Toutefois la disquette sur laquelle le programme est enregistré est garantie sans défaut matériel ou sans défaut de fabrication. La mauvaise foi du vendeur s'oppose à ce qu'il se prévale d'une telle clause. En matière immobilière, article 1646-1, qui renvoie à l'article 1792-5 lui-même d'ordre public, on ne peut s'exonérer de sa garantie décennale. Le juge peut considérer que la clause de non garantie n'a pas été acceptée par l'acquéreur, par exemple si elle a été formulée non dans le contrat mais sur une simple facture. Selon le droit commun, la faute lourde du vendeur le prix du bénéfice d'une clause limitative ou exonération de responsabilité. Si le vendeur est un professionnel son exonération est en principe impossible le fondement est sa compétence professionnelle. En revanche, le vendeur occasionnel peut valablement se décharger de la garantie ce qui présente l'avantage de réduire le contentieux après la vente. Il suffit qu'il ne soit pas de mauvaise foi, cad qu'il n'est pas connu le vice affectant la chose. Cependant l'acquisition aux risques et périls de l'acheteur est valable dès lors que ce dernier a été informé correctement au moment de la vente. En cas de vente d'automobile on peut exclure la garantie si la voiture est utilisée dans une compétition sportive.

4.2.4.5.2 Les clauses aménageant la garantie

Le contrat organise et détail la garantie contre les vices cachés à laquelle s'engage le vendeur. On limite les modalités de remise en état ou de remplacement de la chose et le délai durant lequel l'acquéreur peut le demander.

4.2.4.5.3 Les clauses renforçant la garantie

Elles améliorent la position de l'acquéreur et rien ne s'oppose à leur efficacité. On peut garantir un bon fonctionnement couvrant toutes les avances. On peut garantir un bon fonctionnement couvrant toutes les avaries. On peut s'engager à échanger la chose d'effectueuse ou on peut étendre la durée de la garantie.

4.2.4.6 Le régime de la conformité des biens de consommation dans la directive du 25 mai 1999 transposé par une ordonnance du 17 février 2005 et que l'on trouve sous l'article 1649

Le but de la directive est d'assurer une protection uniforme minimal des consommateurs dans le cadre du marché intérieur reposant sur une nouvelle obligation de garantie du vendeur inspiré de la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandise. Dans les rapports entre professionnels et consommateurs se substitue à la garantie contre les vices cachés une responsabilité des premiers à l'égard des seconds pour les défauts de conformité de la chose vendue. Le vendeur professionnel s'oblige à fournir au consommateur une chose qui est propre aux usages auxquels servent habituellement les biens du même type sous peine de devoir procéder à la réparation de la chose ou à son remplacement et à défaut de subir une réduction du prix ou la résolution du contrat. Les contrats visés sont : les contrats de vente et les contrats d'entreprise. On garantie les biens meubles corporels neufs ou d'occasion, l'action doit être intenté dans les 2 ans de la délivrance, il y a une hiérarchie des remèdes.

4.3 La responsabilité des tiers

4.3.1 La responsabilité du vendeur

Le vendeur est contractuellement responsable dans ses rapports avec les sous-acquéreurs de la chose car il se voit remettre par leur propre vendeur l'action en garantie de ce dernier contre les vendeurs antérieurs. L'avantage est que pour le tiers victime, c'est une responsabilité sans faute assumé à raison de la garantie contre les vices cachés. Il en est de même par le moyen de la découverte d'une stipulation pour autrui dont bénéficierai le tiers. Solution admise pour les victimes de transmission de sang contaminé par les virus du sida. On peut mettre à la charge du vendeur professionnel une obligation contractuelle de sécurité.

4.3.1.1 Responsabilité délictuelle à raison d'une faute

Le vendeur a une obligation de prudence et de diligence, il engage sa responsabilité sur le fondement des articles 1382 et 1383, par exemple, en cas de vente de véhicule d'occasion dont on sait qu'il est affecté d'un vice de nature à provoquer un accident. Le professionnel est en outre tenu de fournir des renseignements et mise en garde nécessaire quant au danger que peut présenter l'utilisation du produit.

4.3.1.2 Responsabilité objective fondé sur les articles 1382 et 1383

Le but est d'assurer à des tiers la réparation du dommage causé par un produit ou un engin affecté d'un vice. La solution est osé dans la mesure où on présume une faute à partir du défaut de la chose tout en appliquant des textes qui requièrent que la faute soit démontrée.

4.3.2 La responsabilité du fait des produits défectueux

Elle est issu de la directive communautaire du 25 juillet 1985 transcrite le 19 mai 1998 dans les articles 1386-1 et suivant. C'est le principe de responsabilité sans faute du producteur en cas de dommages causés par la défaut d'un de ces produits. Selon l'article 1386-1, le fabricant est responsable pour le défaut du produit tant à l'égard des acquéreurs qu'à l'égard des tiers qu'on soit au non lié par un contrat. Les dispositions sont impératives (article 1386-15). Or ces règles concourent avec les responsabilités contractuelles et délictuelles du régime national (article 1386-18). A savoir, la garantie des articles 1641 et suivant, qui est plus protectrice, l'obligation de sécurité dont le délai d'exercice est moins bref ou la responsabilité en raison de la garde de la structure où on a pas à prouver de vice caché. On peut ainsi contourner certaines dispositions restrictives du nouveau régime dont l'exonération pour risque de développement (la garantie du vendeur ne couvre pas les vices ou risques indécélables). La limitation dans le temps de la responsabilité (article 1386-17, limitation à 3 ans) ou la preuve du défaut du produit plus délicate à mettre en œuvre que le simple fait de la chose. La responsabilité joue à l'égard de tous les biens mobiliers défectueux, cad qui n'offre pas la sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre. Elle jour pour les dommages corporels et matériels. Est responsable le producteur ou le fournisseur, si le producteur n'est pas inconnu (article 1386-7). L'obligation de délation n'est certe pas expressement reprise par le texte mais elle demeure implicitement puisque le vendeur qui ne révélerait pas l'identité du producteur s'expose au risque d'une action en responsabilité. Pourtant cela entraîne des difficultés pour la victime du dommage qui doit agir contre le producteur, difficulté accrue si le producteur est domicilié dans un autre pays. Les causes d'exonération sont prévus à l'article 1386-11 et particulièrement l'exonération pour risques de développement selon laquelle l'état des connaissances scientifiques ou techniques au moment où le produit a été mis en circulation ne permettait pas de déceler l'existence du défaut. La responsabilité du producteur cesse 10 ans après la mise en circulation du produit. Le délai pour agir est de 3 ans à compté de la date à laquelle la victime a eu ou aurait dû avoir connaissance du dommage (article 1386-17).

4.4 Les obligations de l'acheteur

4.4.1.1.1 Le retraitement ou la prise de livraison

La chose est quérable, dès lors l'acheteur accepte ou refuse. Il doit faire toutes les vérifications et examens nécessaires, c'est à ce moment qu'il doit dénoncer les défauts de conformité. Si l'acheteur ne retire pas la marchandise, le vendeur peut choisir entre l'exécution forcée ou la résolution de la vente.

4.4.1.1.2 Le paiement du prix et des frais

Cela correspond à la somme nominale portée au contrat. Avec éventuellement une indexation, des intérêts et des frais d'actes. Par exemple, les honoraires des hommes de loi qui ont prêté leur concours à la rédaction du contrat.