

Chapitre 2 : LA VENTE

La vente est l'un des contrats les plus utilisés de la vie juridique.

I- La notion de vente

A. Définition

1) Définition de la vente civile

La vente ou la vente civile est une convention par laquelle l'une des parties (le vendeur) s'oblige à livrer une chose et l'autre (l'acheteur) à la payer.

Dans la vente civile, le vendeur ou l'acheteur est forcément un civil.

2) Définition de la vente commerciale

La vente commerciale est une convention par laquelle deux commerçants s'obligent l'un (le vendeur) à livrer la marchandise et l'autre (l'acheteur) à la payer.

Dans la vente commerciale, les deux parties c'est-à-dire le vendeur et l'acheteur sont tous des commerçants.

B. Les caractères du contrat de vente

La vente est un contrat bilatéral, un contrat consensuel, un contrat à titre onéreux, un contrat translatif de propriété.

II- Les conditions de formation de la vente commerciale

Les deux ventes doivent satisfaire aux conditions de formation de tout contrat déjà étudiées. Toutefois il faut préciser que dans la vente commerciale, il faut que les parties aient la capacité commerciale. De ce fait, le mineur non émancipé, le majeur incapable et les personnes interdites de faire le commerce ainsi que celles soumises à un statut particulier établissant une incompatibilité ne peuvent former un contrat de vente commerciale.

Le mineur émancipé pour exercer le commerce doit avoir une autorisation parentale et cette autorisation doit être publiée au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier.

III- Les effets de la vente commerciale

Ces effets sont les obligations des parties et le transfert de risque.

A. Les obligations des parties

Il y a les obligations du vendeur et les obligations de l'acheteur.

1) Les obligations du vendeur

Les obligations du vendeur sont la livraison de la marchandise, la conformité de celle-ci à ce qui est prévu dans le contrat et la garantie.

a- L'obligation de la livraison ou de la délivrance

Le vendeur doit mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur au lieu, au moment et selon les modalités convenues par les parties.

b- L'obligation de conformité

Le vendeur doit livrer les marchandises dans la quantité, la qualité, la spécification, le conditionnement et l'emballage correspondants à ceux prévus au contrat.

c- L'obligation de garantie

Il faut faire la différence entre : la garantie d'éviction et celle des vices cachés.

- La garantie d'éviction

Le vendeur doit livrer les marchandises sur lesquelles des tiers n'ont aucun droit ni aucune prétention à formuler c'est-à-dire des marchandises libres de tout droit.

- La garantie des vices cachés

C'est une garantie qui protège l'acheteur contre les défauts cachés qui ne permettent pas l'utilisation de la marchandise.

2) Les obligations de l'acheteur

Ce sont le paiement du prix et la prise de livraison ou le retraitement de la marchandise.

a- L'obligation de payer le prix

L'acheteur doit payer le prix de la marchandise au lieu, au moment et selon les modalités convenus par les parties.

b- L'obligation de retraitement ou de prise de livraison

L'acheteur doit prendre livraison ou retirer les marchandises au lieu et au moment indiqué dans le contrat

B. Le transfert de propriété et de risque

1) Le transfert de propriété

Dans la vente commerciale le transfert de propriété s'opère à la prise de livraison par l'acheteur de la marchandise vendue. C'est dire que le transfert de propriété et livraison coïncident. Mais les parties peuvent librement décider de reporter ce transfert de propriété ;

- Soit au jour du paiement complet du prix,
- Soit avant la prise de livraison.

En revanche, dans la vente civile le transfert de propriété s'opère de plein droit dès que la vente est parfaite entre les parties, sans apport matériel de celles-ci.

2) Le transfert de risque

Le transfert de propriété a pour conséquence le transfert de risque c'est-à-dire que la propriété une fois transférée, l'acheteur est tenu au paiement du prix de la marchandise même en cas de perte ou de détérioration des marchandises sauf si cela est dû à un fait du vendeur.

IV- Les sanctions de l'inexécution de l'obligation résultant du contrat de vente commerciale.

A) Les sanctions en cas d'inexécution des obligations du vendeur

1) L'exception d'inexécution anticipée

Si le vendeur ne paraît pas en mesure de livrer les marchandises dans le délai convenu, l'acheteur peut obtenir du juge l'autorisation de différer l'exécution de payer. Le juge peut obliger l'acheteur à consigner le prix ou une partie du prix de la marchandise.

2) Le remplacement de la marchandise

En cas de défaut de conformité des marchandises livrées, le vendeur peut imposer à l'acheteur le remplacement des marchandises défectueuses par des marchandises conformes.

L'acheteur procède à un achat de remplacement lorsque le contrat est rompu.

Le remplacement est la faculté reconnue à l'acheteur de demander au vendeur de lui fournir de nouvelles marchandises ou de se fournir chez un autre client

3) La réfaction

En cas de défaut de conformité des marchandises, que le prix ait été payé ou non payé, l'acheteur peut réduire le prix des marchandises.

La réfaction est la faculté reconnue à l'acheteur de réclamer une réduction du prix déjà payé ou du prix à payer.

4) La résolution judiciaire

L'acheteur peut demander au juge la résolution du contrat de vente commerciale pour inexécution partielle ou totale des obligations du vendeur.

5) La rupture unilatérale

La gravité du comportement du vendeur peut justifier la rupture unilatérale de la vente par l'acheteur. Celui-ci doit respecter un préavis.

6) Les dommages et intérêts

Le vendeur peut être condamné au paiement des dommages et intérêts en cas de rupture unilatérale, en cas de défaut de conformité ou en cas de résolution.

B) Les sanctions de l'inexécution des obligations de l'acheteur

1) L'exception d'inexécution anticipée

Si l'acheteur ne paraît pas en mesure de payer l'intégralité du prix, le vendeur peut obtenir du juge l'autorisation de différer l'exécution de ses obligations de livraison. Toutefois le juge peut l'obliger de consigner les marchandises à ses frais.

2) La revente de la marchandise

Si l'acheteur ne retire pas les marchandises, le vendeur peut les revendre après. Le vendeur doit préalablement notifier à l'acheteur son intention de vendre.

3) La résolution judiciaire

Le vendeur peut demander au juge la résolution du contrat de vente commerciale pour inexécution partielle ou totale des obligations de l'acheteur.

4) La rupture unilatérale

La gravité du comportement de l'acheteur peut justifier la rupture unilatérale de la vente par le vendeur à condition de respecter un préavis.

5) Les dommages et intérêts

L'acheteur peut être condamné au paiement des dommages et intérêts en cas de retard dans le paiement du prix, en cas de résolution judiciaire, en cas de défaut de retraitement et en cas de rupture unilatérale.

C) L'exonération de responsabilité

1) Le principe

Le vendeur ou l'acheteur peut s'exonérer de toute responsabilité s'il prouve que l'inexécution des obligations est due à un empêchement indépendant de sa volonté. Tel que le fait d'un tiers ou un cas de force majeure.

On appelle force majeure, tout empêchement indépendant de la volonté que l'on ne peut raisonnablement prouver.

2) L'exception

Mais lorsque l'inexécution provient d'un tiers mandataire d'une partie à la vente commerciale, cette partie (vendeur ou acheteur) n'est pas exonérée de sa responsabilité.