

LEÇON 2 : LES DIFFERENTES FORMES DE VENTECOMMERCIALE

Il existe plusieurs types de vente commerciale. Mais nous allons en énumérer quelques unes dans cette leçon.

1. LA PROMESSE DE VENTE

1.1- Définition

La promesse de vente est un avant-contrat par lequel une personne s'engage à vendre un bien à des conditions qui sont acceptées par le bénéficiaire.

1.2- Les types de promesse de vente

La promesse de vente est soit synallagmatique soit unilatérale.

La promesse de vente est dite **synallagmatique** lorsqu'elle est le fait du vendeur et de l'acheteur qui se sont promis la réalisation de la vente. **La promesse de vente vaut vente (art.1589 cc..)**

La promesse **unilatérale** de vente est le fait que le vendeur seul s'engage. Il n'y a pas vente car puisque l'acheteur n'a ni promis ni consentit.

2. LES VENTES AVEC DEDIT ET AVEC ARRHE

2.1- La vente avec dédit

La vente avec dédit est une vente dans laquelle les parties (acheteur et vendeur) se donnent la possibilité de se dédire c'est-à-dire de se dégager en payant une certaine somme d'argent appelée **dédit**.

2.2- La vente avec arrhes

Les arrhes sont une somme d'argent que l'acheteur doit verser au moment de la formation du contrat et qu'il doit perdre s'il n'exécute pas le contrat.

A l'inverse, en cas d'inexécution par le vendeur de son obligation, le double de la somme lui est exigé par l'acheteur.

3. LES VENTES A REMERE

La clause de réméré permet au vendeur de reprendre la chose vendue à certaines conditions. Elle ne peut excéder cinq(5) ans .La chose vendue ne peut être reprise par le vendeur que moyennant **le** remboursement du prix et de certains frais, dans un délai ne pouvant excéder 5(cinq) ans.

4. LA VENTE AVEC DECLARATION DE COMMANDE

C'est un procédé utilisé lorsque le véritable acquéreur ne veut pas révéler son identité. Il demande alors à une tierce personne de conclure pour lui en y insérant la déclaration de vente.

5. LA PROMESSE DE PORTE-FORT

C'est l'engagement pris par une personne, qu'une tierce personne accomplira une certaine prestation. Ici, le tiers n'a aucune obligation, c'est le porte-fort qui est engagé.

6. LA VENTE A L'ESSAI



C'est une vente soumise à la condition que la chose vendue sera essayée et que la vente ne deviendra définitive que si la chose est acceptée.

Exemple : Vente de prêt à porter.

7. LA VENTE SUR ECHANTILLON

Dans ce type de contrat, il est présenté à l'acheteur un échantillon de la chose objet du contrat. Si la chose livrée ensuite est confirmée à l'échantillon, l'achat est obligé d'en recevoir livraison. Dans le cas contraire, il est libre de conclure ou de ne pas conclure.

8. LA VENTE AU COMPTANT ET LA VENTE A TERME

8.1- La vente au comptant

C'est la vente dans laquelle l'acheteur s'engage à payer immédiatement le prix de la chose au moment de la livraison.

8.2- La vente à terme ou vente à crédit

La chose est immédiatement livrable mais le prix est payable à terme ou plus tard