

CHAPITRE I : LE CONTRAT DE VENTE COMMERCIALE

Conformément à l'article 1582 du code civil, la vente commerciale est une convention par laquelle une personne appelée vendeur transfère à une autre personne appelée acheteur la propriété d'une chose contre le paiement d'un prix.

A partir de cette définition, l'on peut déceler les caractères suivants de la vente commerciale :

- La vente commerciale a **un caractère synallagmatique ou bilatéral** : Chacune des parties contracte au moins une obligation principale, l'acheteur doit payer le prix et le vendeur doit transférer la propriété de la chose.
- La vente commerciale est **un contrat à titre onéreux**, parce que chaque contractant recherche un avantage pécuniaire susceptible de compenser l'avantage ou le service rendu à l'autre
- C'est **un contrat consensuel** : le contrat de vente est réalisé sans formalité aucune par l'échange du consentement du vendeur et de l'acheteur d'accord sur le prix et la chose.
- Enfin, c'est **un contrat translatif de propriété** : Le Vendeur doit lui-même être le propriétaire de la chose vendue pour pouvoir en réaliser le transfert. (art. 1583 CC « la vente est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur, à l'égard du vendeur dès lors qu'on est convenu de la chose et du prix quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé)

La vente commerciale peut être appréhendée à travers ses conditions de formation et ses effets.

Leçon 1 : LA FORMATION DU CONTRAT DE VENTE COMMERCIALE

La vente commerciale de marchandises comme tout contrat doit pour sa formation obéir aux conditions communes à tous les contrats et aussi aux règles qui lui sont propre

1. Les règles communes à tous les contrats

Il s'agit des conditions de forme et des conditions de fond de validité

1.1- Conditions de forme

L'acte uniforme (A.U.) prône la liberté de forme, en stipulant que « le contrat de vente commerciale peut être **écrit ou verbal**, il n'est soumis à aucune condition de forme ».

« L'écrit » qui doit s'entendre de toute communication utilisant un support écrit, y compris le télégramme, le télex ou la télécopie, sert à prouver l'existence du contrat en sorte qu'en l'absence d'écrit, il peut être prouvé partout moyen, y compris par témoin.

2. Les conditions de fond

Il s'agit des conditions prévues à l'article 1108 du code civil. A savoir le consentement des parties, la capacité de contracter, l'objet et la cause de l'engagement des parties contractantes.

1.2.1- Le consentement des parties

Le consentement doit exister et être exempt de vices. L'expression du consentement se fait par une offre ou une acceptation.

1.2.2- L'offre de vente

L'offre est une proposition de conclure un contrat adressée à une ou plusieurs personnes déterminée ou au public.

Elle doit être suffisamment précise et indiquer la volonté ferme de l'offrant d'être lié en cas d'acceptation.

Une proposition est suffisamment précise lorsqu'elle désigne les marchandises, et expressément ou implicitement, fixe la quantité et le prix ou donne les indications permettant de les déterminer. L'offre prend effet lorsqu'elle parvient à son destinataire.

1.2.3- L'acceptation de l'offre

C'est la réponse favorable à l'offre qui a été faite. Ainsi donc, une déclaration ou tout autre comportement du destinataire de l'offre indiquant qu'il acquiesce à une offre est une acceptation.

Le silence ou l'inaction, à eux seuls, ne peuvent valoir acceptation.

L'acceptation d'une offre prend effet au moment où elle parvient à l'auteur de l'offre dans un délai raisonnable compte tenu des circonstances de la transaction et du moyen de communication utilisé par l'auteur de l'offre.

NB : il existe pareillement des règles de vente. Il s'agit des règles relatives à l'interdiction de vendre et d'acheter.

1.2.4- la capacité des parties contractantes

La capacité requise pour faire des contrats de vente commerciale est la capacité civile (21ans révolus). Ainsi les mineurs non émancipés et les majeurs incapables ne peuvent ni vendre ni acheter en principe.

1.2.5- La cause et l'objet de l'engagement

La cause et l'objet doivent être licites c'est à dire conforme à la loi et aux bonnes mœurs.

La chose vendue doit être dans le commerce juridique et doit avoir une existence réelle (actuelle ou future= vente d'un immeuble à construire). La chose vendue ne doit être à autrui.

2-les règles particulières aux contrats de vente :L'interdiction de vendre et d'acheter

2-1-Qui peut vendre ?

Le droit de vendre et d'acheter est refusé à certaines personnes par des dispositions propres au droit de la vente commerciale. Il s'agit de l'incapacité d'acheter des administrateurs, des mandataires, et affaires publiques prévues aux articles 1546 et 1597 du Code Civil.

Il s'agit également de la double interdiction d'acheter et de vendre entre époux.

2. Que peut-on vendre ? (Des choses qui ne peuvent être vendues) art 1598 à 1660

Les choses hors du commerce juridique ne peuvent être vendues, la chose d'autrui ne peut non plus être vendue. Il en va de même de la succession d'une personne vivante, même avec son consentement.

3. Les effets du contrat de vente commerciale

Deux effets principaux sont à envisager :

- **Les obligations des parties au contrat**
- **Le transfert de propriété et des risques**

3.1- Les obligations des parties

Le contrat de vente commerciale fait naître des obligations à la charge aussi bien de l'acheteur que du vendeur.

3.1.1- Les obligations à la charge du vendeur

Le vendeur a à sa charge deux obligations essentielles :

- **L'obligation de délivrer les choses vendues**
- **L'obligation de garantie**

- **L'obligation de délivrer les choses vendues**

La délivrance est l'acte matériel par lequel le vendeur met le bien cédé à la disposition de l'acquéreur. Elle s'opère en principe aux frais du vendeur.

- **L'obligation de garantie**

Il s'agit d'une double obligation : celle de la garantie contre les vices cachés et contre l'éviction

-La garantie contre les vices cachés

Il s'agit de garantir l'acheteur contre les défauts cachés de la chose objet de la vente. Elle a pour objet de garantir à l'acheteur une chose apte à l'usage auquel elle est destinée.

En cas d'existence de vices cachés, il est offert à l'acheteur un recours celui de **l'action en responsabilité contre les vices cachés** qui peut prospérer que des quatre (4) conditions (art 1641 CC)

- ⇒ **Le vice doit être caché**
 - ⇒ **Le vice doit être rédhibitoire** c'est-à-dire qu'il doit empêcher l'usage normal de la chose, c'est un défaut irrémédiable qui peut motiver l'annulation du contrat.
 - ⇒ **Le vice doit être inhérent à la chose** c'est-à-dire qu'il doit être imputable à la vérité
 - ⇒ **Un vice doit être en genre suffit**
- La garantie contre l'éviction**

Elle revêt deux aspects

- ⇒ **La garantie du fait personnel :**

L'article 1621alinéa 1 du code civil fait obligation au vendeur de garantir à l'acheteur une possession paisible de la chose vendue.

⇒ **La garantie du fait des tiers** : le vendeur doit en outre garantir à l'acheteur tout trouble émanant d'un tiers

3-1-2. Les obligations à la charge de l'acheteur

Elles sont au nombre de deux (2) :

- **L'obligation de payer le prix**
- **L'obligation de prendre livraison**

- **L'obligation de payer le prix**

L'acheteur a l'obligation de payer le prix au vendeur ou à son représentant

- **L'obligation de prendre livraison**

L'acheteur a l'obligation de prendre livraison de la chose vendue, surtout lorsque celle-ci est conforme aux prescriptions du contrat. Lorsque l'acheteur tarde à prendre livraison des marchandises ou n'en pas le prix alors que le paiement du prix et la livraison doivent se faire simultanément

3-2. Le transfert de la propriété et des risques

3-2-1. Le transfert de la propriété (Art 1583 CC)

Le transfert peut s'opérer immédiatement ou être retardé par une clause du contrat.

- **Le principe : transfert solo consensus**

En principe, l'accord des parties est suffisant pour la formation du contrat. Ainsi le transfert solo consensus signifie que le transfert de la propriété de la chose se fait aussitôt, tout au moins lorsqu'il s'agit de la vente d'un corps certain c'est-à-dire un immeuble ou il s'opère **dès** la prise de livraison par l'acheteur la marchandise vendue. Il en diffère quand il s'agit d'une chose de ce genre. Toutefois, les parties peuvent librement convenir de reporter ce transfert de propriété au jour du paiement complet du prix. **La clause de réserve de propriété** qui permet au vendeur de demeurer propriétaire de la chose vendue tant que le prix de la marchandise n'a pas entièrement été payé n'aura d'effet entre les parties que si l'acheteur en a eu connaissance par sa mention dans le contrat de vente, le bon de commande, le bon de livraison et au plus tard de celle-ci. Elle ne sera opposable aux tiers sous réserve de sa validité que si elle a été régulièrement publiée au RCCM propriété

- **Les atténuations au principe du transfert solo consensus**

- La vente d'une chose de genre ou vente future : le transfert ne s'opère qu'au moment de la livraison
- L'existence d'une clause spéciale peut retarder le transfert de la propriété

3-2-2. le transfert des risques

Letransfert des risques est lié à la vente commerciale. Il s'opère en même temps que le transfert de propriété de la chose objet du contrat. Toutefois, la perte ou la détérioration des marchandises survenance après le transfert de propriété à l'acheteur ne le libère de son obligation de payer le prix à moins que les événements ne soient dus à un fait du vendeur.

4. Les sanctions de l'inexécution des obligations

Il s'agit de **la résolution du contrat et du paiement de dommages et intérêts** qui interviennent en cas d'impossibilité de réparer matériellement le manquement à une obligation contractuelle. Les dommages et intérêts pour un manquement au contrat commis par une partie sont égaux à la perte subie ou au gain manqué par l'autre partie

Par ailleurs, une partie n'est pas responsable de l'inexécution de l'une quelconque de ses obligations si elle prouve que cette inexécution est due à un empêchement indépendant de la volonté telle que notamment le fait d'un tiers ou un cas de force majeure. Le délai de prescription en matière de vente commerciale est de deux (2) ans. Ce délai court à partir de la date à laquelle l'action peut être exercée. Elle peut être invoquée par toute partie intéressée pour être prise en compte dans toute procédure. Elle s'impose donc de plein droit.

5. Les droits du vendeur impayé

- **Le droit de rétention de la chose vendue** : le vendeur peut retenir la chose vendue entre ses mains jusqu'au paiement intégral du prix convenu par l'acheteur.
 - **Le droit de suite** : Il permet au vendeur de suivre la chose vendue, mais dont le prix n'a pas été encore payé, en quelques mains qu'elle se trouve.
 - **Le droit de préférence** : en cas d'aliénation de la chose par l'acheteur, le vendeur dispose du droit d'être payé de préférence sur le prix de la vente que n'importe quel créancier
 - **L'action en revendication** : elle permet au vendeur de reprendre la chose vendue et livrée à l'acheteur, sans avoir été payé.
 - **La clause pénale** : c'est la clause par laquelle les parties évaluent à l'avance les dommages et intérêts dus par le débiteur en cas de retard d'exécution ou d'inexécution de ses obligations.