



L'avant-contrat et la rescision pour lésion du contrat définitif de vente

publié le 08/09/2009, vu 25477 fois, Auteur : [Maitre Sabine SULTAN DANINO](#)

Le prix dans ces avant-contrats doit non seulement être déterminable mais aussi être juste. En effet, la notion de juste prix nous est héritée d'une longue tradition et son exigence constitue encore aujourd'hui une réalité non négligeable en droit positif français qui sanctionne la lésion dans les ventes d'immeuble (art. 1674 s. C.civ.). Or, concernant le prix lésionnaire d'un contrat de vente précédé d'un avant-contrat, le régime de l'action en rescision pour lésion est quelque peu particulier, notamment concernant la date à laquelle la lésion doit être appréciée et le délai de l'action. Il s'agit cependant d'une action limitée de part l'exiguïté de son domaine. D'ou, l'exigence de prix réel et sérieux qui permet de pallier à l'étroitesse du champ d'application de la lésion.

L'avant-contrat et la rescision pour lésion du contrat définitif de vente

1. La rescision pour lésion est prévue par l'article 1305 du Code civil issu de la loi n 64.1230 du 14 décembre 1674 relative à la protection du mineur non émancipé et par l'article 1674 du Code Civil relatif à la vente immobilière lorsque le prix de vente est inférieur aux sept douzièmes de la valeur de l'immeuble. Ainsi, il faut se demander si l'avant-contrat peut s'avérer en lui-même lésionnaire. Théoriquement, rien ne s'oppose à ce que la rescision de l'avant-contrat soit demandée. Il suffira pour cela que par exemple, l'indemnité d'immobilisation lèse les intérêts de son débiteur au sens des articles susvisés. Cependant, l'intérêt pratique de cette question est assez limitée puisque jamais la doctrine et la jurisprudence ne se sont intéressées à la lésion résultant de l'avant-contrat, elles n'ont considéré que la lésion résultant du contrat principal. En effet, l'article 1674 du Code civil ne vise que la vente; Dès lors, il ne sera plus question ci-après de la lésion engendrée par l'avant-contrat mais seulement ce celle provoquée par le contrat principal précédé d'un avant-contrat.

Section 1- Les caractéristiques de l'action en rescision pour lésion du prix d'un contrat de vente précédé d'un avant-contrat

2. Ainsi, la rescision pour lésion du contrat principal précédé d'un avant-contrat pose deux questions essentielles : la date à laquelle la lésion doit être appréciée (paragraphe 1) et celle à laquelle commence à courir le délai pour agir en rescision (paragraphe 2).

Paragraphe 1- La date à laquelle la lésion doit être appréciée

3. La lésion soulève une première difficulté qui a trait au point de départ du délai pour agir. La lésion prévue par l'article 1675 du Code civil français dispose que lorsque la promesse porte sur une vente d'immeuble et qu'il y «a lésion de plus des sept douzièmes, il faut estimer l'immeuble

suivant son état et sa valeur au moment de la vente». L'article 1675 du Code civil ne règle clairement ce moment qu'à propos de la promesse unilatérale de vente dans l'alinéa deuxième de ce même article : «En cas de promesse de vente unilatérale, la lésion s'apprécie au jour de la réalisation». Ainsi, pour apprécier s'il y a lésion, il faut se placer au jour où la vente est formée : c'est à dire au jour où elle devient parfaite.

4. Dans la promesse unilatérale, le moment de formation du consentement qui est à la levée de l'option[1], coïncide avec la formation du contrat de vente. Au contraire, dans la promesse synallagmatique, ces deux moments sont dissociés. On a donc pu se demander si la lésion doit s'apprécier au moment du consentement ou à celui où sont réunies toutes les autres conditions de formation du contrat définitif de vente.

La lésion est un défaut d'équilibre entre les prestations et non un vice du consentement. La jurisprudence a donc pu légitimement conclure que la lésion s'apprécie au jour de la formation définitive du contrat, et non pas lorsque le consentement a été donné. Elle s'apprécie donc à la date de conclusion du contrat définitif de vente. Ainsi, il arrive que la jurisprudence applique l'article 1675 du Code civil à une promesse synallagmatique de vente. Dans ce cas, la lésion s'apprécie au jour de la «signature du contrat de vente» c'est à dire au jour où est organisée la perfection de la vente donc au jour où elle est formée [2]. Mais, s'il apparaît que les éléments ou les conditions du contrat ont été modifiés entre les deux actes, c'est alors au jour de la signature de l'acte notarié que s'est véritablement concrétisé l'accord des volontés et que court le délai[3].

5. En revanche, quand la promesse a été qualifiée de vente sous condition suspensive, l'effet rétroactif de la condition conduit à fixer au jour de la promesse la date d'appréciation de la lésion. C'est pourquoi la jurisprudence est souvent intervenue pour corriger cet effet rétroactif en le limitant. Alors le point de départ de la prescription de l'action en rescision est fixé au jour de la réalisation de la condition[4] sans rétroactivité et non à celui de l'accord des volontés. Encore faut-il déterminer le point de départ du délai pour agir en rescision pour lésion du prix d'un contrat de vente précédé d'un avant-contrat.

Paragraphe 2- Le délai de l'action en rescision

6. La seconde difficulté a trait à la date d'appréciation de la lésion[5]. La règle de principe est identique à la précédente. En effet, puisque la lésion s'apprécie au jour de la vente et que l'article 1676 du Code civil dispose: «la demande n'est plus recevable après l'expiration de deux années à compter du jour de la vente», le point de départ du délai pour agir en rescision est la date à laquelle s'apprécie la lésion, à savoir: la date de formation donc de perfection de la vente.

7. Mais l'hypothèse se complique lorsque les parties sont convenues du prix aux termes d'un avant-contrat qui, évidemment, est antérieur à la perfection de la vente, on peut alors s'interroger quant au point de départ du délai; Ne devrait-il pas être la date de conclusion de l'avant-contrat? Pour répondre à cette question, il convient d'évoquer la conception subjective de la lésion retenue par un certain courant jurisprudentiel rattachant la lésion aux vices du consentement. Cette conception subjective de la lésion n'est d'ailleurs pas dépourvue de fondement légal puisque l'article 1305 du Code civil dispose : «dans tous les cas où l'action en nullité ou en rescision d'une convention n'est pas limitée à un moindre temps par une loi particulière, cette action dure cinq ans». «Ce temps ne court dans le cas de violence que du jour où elle a cessé; dans le cas d'erreur ou de dol, du jour où ils ont été découverts». Par conséquent, en matière de délai pour agir en nullité ou en rescision, le principe est de fixer le point de départ du délai au jour où le vice du consentement apparaît ou cesse d'entraver la volonté du contractant. Si, aux termes de l'avant-contrat, avant la perfection du contrat définitif, les parties sont convenues d'un prix lésionnaire au sens de l'article 1675 du Code civil, on peut se demander si ce n'est pas au jour de l'échange de consentements sur le prix que doit être fixé le point de départ du délai pour agir en rescision. Mais

une telle solution va à l'encontre de la lettre de l'article 1675 du code civil qui fixe ce point de départ au jour de la vente, donc au jour de la perfection du contrat définitif.

8. Dès lors à quel moment doit-on apprécier la lésion ? S'agissant des promesses unilatérales de vente, la règle de principe est par conséquent identique à celle qui a trait au point de départ du délai pour agir. Ainsi, en application de l'article 1676 du Code civil la lésion s'apprécie au moment de l'accord des volontés, c'est-à-dire lors du jour de la levée de l'option. S'agissant des promesses synallagmatiques de vente, il convient d'opérer une distinction. Dans une première hypothèse, les parties peuvent décider de subordonner la formation du contrat définitif à la réalisation d'une condition. Ainsi lorsqu'un contrat principal de vente est subordonné légalement à l'obtention d'une autorisation administrative, alors la formation du contrat définitif de vente est retardée puisque subordonnée à une autorisation administrative. Dans ce cas, la lésion s'appréciera donc au moment de l'accord des volontés, c'est-à-dire lors de la signature de l'acte sous seing privé de vente. Dans une seconde hypothèse, les parties peuvent au contraire décider d'affecter uniquement les effets de la vente, en stipulant une condition. Dans ce cas, le contrat est immédiatement obligatoire, mais il ne produit pas son effet essentiel : le transfert de propriété. Le rôle de ce formalisme est donc de retarder l'exécution de la vente sans porter atteinte à la force obligatoire du contrat. Dans ce cas, c'est à la date de la conclusion de l'avant-contrat que devra être appréciée la lésion. Cela supposerait que soit retenue la conception subjective de la lésion qui entend retenir comme point de départ du délai pour agir en rescision non pas la date de perfection de la vente mais la date de l'accord sur le prix lésionnaire, c'est-à-dire la date de conclusion de l'avant-contrat.

9. C'est en raison des limites posées par l'art. 1118 du code civil : « la lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats où à l'égard de certaines personnes » que les tribunaux auraient eu recours à la notion de vétété du prix pour « réparer les injustices trop scandaleuses » dans toute espèce de vente et, dans les ventes normalement sanctionnées par la lésion, pour éviter à la victime les rigueurs de la prescription rapide de l'action en rescision[6].

Section 2- L'exigence d'un prix réel et sérieux ou le moyen de pallier à l'exigüité du domaine légal de la lésion

10. La jurisprudence française[7] a procédé, de manière quasi prétorienne, à une extension de l'exigence d'un « juste prix », d'une part, en sanctionnant l'absence (généralement frauduleuse) d'un prix « réel » et, d'autre part, en posant la nécessité d'un prix « sérieux ».

Paragraphe 1. Un sens issu de la jurisprudence

11. Les raisons pour lesquelles la jurisprudence a dégagé l'exigence d'un prix réel et sérieux[8] – sérieux (sous réserve des dispositions de l'article 1658 du Code civil en matière de vente) surtout car l'existence du prix est une condition de validité et un critère de qualification des contrats à titre onéreux – semblent bien claires aux yeux de la doctrine : il s'agit essentiellement de pallier l'exigüité du domaine légal de la lésion, d'étendre ce domaine au-delà des confins tracés par le législateur, en vue finalement de généraliser le principe de justice commutative. Jean LARTIGOLLE[9] écrivit très justement à ce propos que « les magistrats, au contact direct des injustices flagrantes qui leur étaient soumises, percevaient sur le vif l'iniquité d'une excessive disproportion entre les prestations [...]. Pendant longtemps, les juges, férus du principe d'autonomie se sont refusés à modifier ou à annuler les contrats lésionnaires [...]. A la longue, cependant, le bon sens finit par prévaloir et les magistrats se préoccupèrent d'une thérapeutique

capable de guérir ces contrats anormaux qu'une lésion déséquilibrait ». Mais devant le principe général d'interdiction posé par l'article 1118 du Code civil^[10], il était évident qu'il ne fallait pas motiver ouvertement une éventuelle sanction du déséquilibre en visant la lésion. Pour éluder la difficulté, la jurisprudence se devait de trouver « un autre chef d'accusation » pour annuler les contrats lésionnaires – sans toutefois être visés par des textes –, et cet objectif fut réalisé grâce à divers moyens juridiques.

12. Donc, qu'on le veuille ou non, le but était bien de procéder à un réajustement judiciaire du prix par voie détournée, le dessein était clairement de « prendre en considération les impératifs de la justice commutative »^[11] sur le fondement d'autres mécanismes du droit commun des contrats. Par ces stratagèmes juridiques, les tribunaux ont donc fini par court-circuiter l'étroitesse du domaine de la lésion pour en faire bénéficier tous les contrats et toutes les personnes^[12]. Il s'agissait essentiellement de « réparer les injustices trop scandaleuses dans toute espèce de vente, et, dans les ventes normalement sanctionnées par la lésion, pour éviter à la victime les rigueurs de la prescription rapide de l'action en rescision »^[13]. Or, à partir du moment où le prix non réel et non sérieux est lui-même caractérisé par l'existence d'un « montant dérisoire »^[14], le prix vil est un prix ridiculement bas mais non inexistant.

13. Mais au-delà de cet objectif « politique » poursuivi par les tribunaux, il faut sans doute mettre en valeur là aussi le principe de « réalisme fiscal ». Cela va sans dire que les prix intéressent au premier chef le législateur fiscal, en raison précisément des impôts directs ou indirects qu'ils génèrent^[15]. En particulier, toutes les mutations où presque, qu'elles soient à titre onéreux ou à titre gratuit, donnent lieu à la perception de droits au profit du fisc. Par conséquent, dans le but de ne pas en payer ou d'en payer le moins possible, la pratique a développé d'importantes techniques de simulation toutes destinées à frauder la réglementation fiscale^[16]. En riposte à ces pratiques qui faussent la « justesse » des déclarations, le Service des impôts s'est alors fait reconnaître des pouvoirs exorbitants et régaliens lui donnant « l'art de contester le prix déclaré »^[17] aux fins de redressement.

14. En définitive, les mobiles de l'exigence d'un prix réel et sérieux sont doubles : d'une part, prolonger le principe de justice contractuelle au-delà de l'étroit domaine légal de la lésion et, d'autre part, contrer les fraudes fiscales très souvent orchestrées par les parties par le biais d'opérations de simulation. Mais pour réaliser ces objectifs, encore fallait-il leur trouver des fondements juridiques acceptables.

Paragraphe 2- Les implications

15. Tout d'abord, en étant un prix non réel et non sérieux, le prix vil se rattache aux dispositions du prix de la vente de l'art. 1591 c.civ. Mais aussi, en ce que la vileté implique, outre une obligation de l'acheteur sans objet, une obligation du vendeur sans cause, la Cour de cassation a déjà déduit, au regard des dispositions de l'art. 1131 c. civ, la nullité absolue du contrat pour absence de cause^[18]. En effet, Les tribunaux considèrent dans les contrats à titre onéreux, qui sont par définition des actes intéressés, que l'obligation perd toute raison d'être en l'absence d'une contrepartie réelle et sérieuse. Aussi constate-t-on dans les différents cas où elle a eu à se prononcer sur la cause dans les contrats à titre onéreux comportant l'obligation de payer un prix, que la jurisprudence ne s'attarde pas à rechercher s'il existe une contrepartie ou non mais, recherche plutôt à déterminer la réalité et le sérieux de ce prix^[19]. C'est le cas lorsque le contrat est conclu à un prix symbolique. Dans la vente à un prix symbolique par exemple, comme le souligne M. FREYRIA, « la nullité pour absence de cause n'est pas (...) défendable. La cause objective du transfert des droits consenti par l'un s'entend de l'ensemble des obligations contractées par l'autre, et la cause des engagements consentis par le second trouve son répondant dans le sacrifice financier consenti par le premier. Les engagements pris de part et

d'autre ont donc leur mutuelle contrepartie. Et, l'on ne peut qu'approuver les décisions qui n'ont point hésité à valider le contrat de vente à un franc en faisant appel à la notion de cause justifiée» [20].

16. Dès lors, on peut se s'interroger quant au sens du vil prix; Comment se distingue t il du prix dérisoire ? Sur le sens du prix vil, il doit selon M. Boyer, être soigneusement distingué du prix dérisoire. Lorsque la somme versée est insignifiante donc dérisoire, il y a en réalité défaut de prix, donc de cause, et l'on reste extérieur à la lésion. Il en va différemment en présence d'un prix vil; Ici, le prix existe, il n'est pas minimum au point de considérer qu'il est inexistant; seulement il est trop inférieur pour avoir un rapport avec la valeur de la chose; autrement dit, la vileté du prix n'est qu'un qualificatif «hypocrite de la lésion»[21]. Ainsi, il semble que le vil prix, sans proportion avec la chose vendue, se distingue du prix lésionnaire, qui représente une proportion seulement insuffisante du bien vendu.

17. Le vil prix est sanctionné, de la même manière que l'absence ou l'indétermination du prix, par la nullité absolue de l'avant-contrat de vente[22]. Mais la solution est discutée en doctrine ou certains auteurs considèrent qu'en l'espèce, la nullité tend à protéger un intérêt privé, celui du vendeur ou de ses ayants droit, et non l'intérêt général. La nullité relative leur paraîtrait mieux adaptée. Enfin, la preuve de l'existence d'un prix vil est libre et non soumise aux exigences de l'art. 1677 du Code Civil., lesquelles font obligation au tribunal saisi d'une demande de rescision de se prononcer sur sa recevabilité dans les cas ou les faits articulés seraient assez vraisemblables et graves pour faire présumer la lésion.

[1] Civ. 1ère, 5 juill. 1961, Bull. Civ. I, n 380; Paris, 2ème Ch., 11 mars 1977, *Juris data*, n 0139.

[2] GENINET (M.), thèse précitée, n 772 p 833 à propos d'un arrêt rendu par la Cour d'Appel de Paris le 15 juillet 1931 (D.P. 1931. II. 147 note Minvielle).

[3] COLLART-DUTILLEUL (F.), «Rescision pour lésion», *Juris-cl. Civ.*, art.1674 et s., n 85 et s. Par exemple, le terrain vendu est devenu constructible (Civ. 3e, 9 juill. 1984, *Bull. Civ. III*, n 137; Rep Defrénois 1985. 449, obs. Champenois; Journ. Not. Et av. 1985. 375, obs. De la Marnière, RTDC. 1985. 406, obs. Rémy).

[4] Civ. 1ère, 22 déc. 1954, D. 1955. 713, note Malaurie; Civ. 3ème, 9 janv. 1969, *Bull. Civ. III*, n 42.

[5] GOBIN, «De la date d'évaluation de la lésion en matière de vente», J.C.P. 1976.I.2759.

[6] CHABAS (F.), *Leçons de droit civil, Obligations*, 9ème éd., 1998, p.210

[7] Bien que le droit anglais exige dans le contrat synallagmatique à titre onéreux l'existence d'une « *consideration* » (contrepartie), les juges ont toujours refusé, en *common law*, de se prononcer en faveur de l'existence d'un prix sérieux (cf. S. SHINDLER-VIGUIE, thèse préc., p. 380 s.).

[8] Sur ces notions, cf. N. COIRET, thèse préc., p. 75 s.

[9] J. LARTIGOLLE, thèse préc., p. 70.

[10] «La lésion ne vicie les conventions que dans certains contrats ou à l'égard de certaines personnes» art 1118 du Code Civil

[11] Ch. LARROUMET, op. cit., n° 412, p. 380.

[12] L'article 1658 du Code civil qui dispose, entre autres, que « ...le contrat de vente peut être

résolu [...] par la vileté du prix » semble, en matière de vente, avoir consacré cette brèche à l'indifférence de principe à la théorie de la lésion.

[13] CHABAS (F.), Leçons de droit civil, Obligations, 9e éd., 1998, p.210

[14] Cass. 1ère civ., 8 dec. 1998, Bull.civ. I, n353; D. 1999, Jur. P.521, note Y. Dagonne-Labbe; 4 juill. 1995, Bull. Civ. I, n 304; D. 1997, jur. P. 206, note A.-M. Luciani et D. 1996, Somm. P. 11, obs. G. Plaisant; Cass. 3e civ., 14 juin 1994, juridique Lamy, arrêt n 1119; 1er avr. 1992, juridique Lamy, arrêt n 585; Cass. Civ., 2 dec. 1992, JCP éd. N. 1993, II, n 195, note L. Leveneur.

[15] Le prix génère en effet des impôts parmi lesquels il y a, principalement, des droits d'enregistrement, ceux sur les plus-values et la TVA : en matière d'enregistrement, les droits sont directement assis sur le prix ; s'agissant des plus-values, la base imposable est une différence de prix, alors que dans le cas de la TVA, le prix va servir non seulement de base à l'impôt, mais en plus ce dernier lui sera incorporé.

[16] Voir infra, spéc. n° 1519 s.

[17] Cf. M. COZIAN, Les grands principes de la fiscalité des entreprises, 3^e éd., Litec, 1996, p. 124 s. ; Variations fiscales sur un prix de vente (ou l'art de contester le prix déclaré), JCP, N, 1995, n° 3259, p. 399.

[18] Cass. 1re civ., 16 déc. 1992, juridique Lamy, arrêt n 1576.

[19] V. cass. 3^{ème} civ., 3 mars 1993, bull, civ.III, n 28; cass. 1ere civ., 17 fev. 1981, Gaz. Pal. 1981, 2 pan. P. 244-245

[20] C. FREYRIA, le prix de vente symbolique, D.1997, Chron., p. 51-57, spéc. N 9, p.54

[21] STARCK (B.), ROLAND (H.), BOYER (L.), Obligations, Contrat, Litec, 1995, p.363, n 862.

[22] Civ., 16 nov 1932, S: 1934.I.1, note Esmein.