

CRFPA 2026



CAP'BARREAU
Prépa CRFPA

FASCICULE DE COURS

DROIT CIVIL

Contrats spéciaux

T. Boudjelti

Table des matières

Introduction générale.....	4
Titre I : LA VENTE	10
Titre 2 : Le bail	70
Titre 3 : Le prêt	89
Titre 4 : Le contrat d'entreprise	98
Titre 5 : Le mandat	115

Introduction générale

Il existe un droit commun des contrats au sein du Code civil et qui s'applique à tous les contrats, qu'ils soient spéciaux ou pas. Le droit des contrats spéciaux est un droit en plus de ce droit commun. Il est notamment parfois générateur de règles dérogatoires à celles communes à tous les contrats. En effet, certains contrats, spéciaux, sont soumis à un régime juridique propre, en plus des règles d'ordre public communes à tous les contrats.

En ce sens l'article 1105 « *les contrats, qu'ils aient ou non une dénomination propre, sont soumis à des règles générales, qui sont l'objet du présent sous-titre. Les règles particulières à certains contrats sont établies dans les dispositions propres à chacun d'eux. Les règles générales s'appliquent sous réserve de ces règles particulières* » (art. 1105 du C. civ.).

Il s'agit en réalité d'un droit spécial des contrats, voire de plusieurs droits spéciaux des contrats. L'évolution est d'ailleurs à la multiplication des régimes spéciaux.

Au sein du Code civil, certains contrats spéciaux sont régis comme la vente, le bail ou le dépôt. Mais d'autres Codes contiennent des dispositions relatives à des contrats spéciaux tels que le Code de la consommation ou de commerce.

Certains contrats spéciaux sont également issus de la pratique comme les avant-contrats avant d'être codifiés par la réforme du droit des contrats du 10 février 2016.

La jurisprudence est elle aussi une source incontournable en matière de contrats spéciaux.

En droit français, la volonté étant au centre du contrat, on compte, à condition de ne pas déroger à l'ordre public, autant de contrats spéciaux que l'on peut exprimer de volontés (art. 1102 du C. civ.).

Il existe par ailleurs un mouvement de spécialisation des contrats spéciaux. En effet, les contrats spéciaux contenus dans le Code civil connaissent un phénomène de spécialisation par des lois propres. L'étude du droit des contrats spéciaux ne peut donc être exhaustive. Il faudra ici se limiter aux contrats spéciaux les plus fréquents et contenus dans le Code civil.

Actualité

L'avant-projet de réforme du droit des contrats spéciaux remis le **11 avril 2023** au garde des Sceaux par la commission présidée par Stoffel-Munck n'est pas encore du droit positif et donc n'est pas au programme. Il ne sera donc pas évoqué par le fascicule présent.

Chapitre 1 : Classification et qualification

Les contrats sont soit nommés soit innommés (Section I). Les contrats doivent également pouvoir être qualifiés (Section II).

Section I - Contrats nommés et contrats innommés

« Les contrats qu'ils aient ou non une dénomination propre sont soumis à des règles générales qui sont l'objet du présent sous-titre » (art. 1105 du C. civ.¹). Les contrats peuvent être nommés (« *une dénomination propre* ») ou ne pas l'être (ce sont les contrats dits innommés).

Les contrats sont nommés quand ils sont désignés et réglementés par la loi. Ils sont explicitement visés et ont un corps de règles propres. Celles-ci peuvent être supplétives de volonté (et donc faire office de modèle proposé aux parties mais qu'elles peuvent écarter) ou être d'ordre public.

Certains contrats sont considérés comme nommés alors même qu'il n'existe pas de texte législatif mais la pratique les a nommés. Un cadre juridique va ainsi se dégager : ex : le bail à nourriture.

Parfois il sera question de savoir quelles sont les règles qui priment et qui s'appliquent au contrat soumis.

Les contrats innommés ne sont, à l'inverse, pas envisagés par le législateur. Ce sont alors des contrats dont il faudra rechercher le régime juridique applicable.

Section II : L'opération de qualification du contrat

La qualification est l'opération essentielle de cette matière. En qualifiant le contrat, on saura quelles règles lui sont applicables.

Le juge, qui n'est pas tenu par la qualification donnée par les parties, doit requalifier le contrat. A ce titre, la Cour de cassation exerce un contrôle sur la qualification retenue par les juges du fond.

La qualification peut suivre une méthode qui consiste à rattacher le contrat à plusieurs contrats nommés. Il s'agit d'une **qualification distributive** ou mixte. Le contrat est ainsi soumis à différents corps de règles en même temps, soit de façon chronologique, soit de façon simultanée.

La qualification peut aussi conduire à rattacher le contrat à un seul autre contrat connu, donc nommé et de façon **exclusive** : pour ce faire les juges, en interprétant la volonté réelle des parties, déterminent quelle était la prestation principale, l'obligation caractéristique du contrat.

¹ Article 1107 ancien : « Les contrats, soit qu'ils aient une dénomination propre, soit qu'ils n'en aient pas, sont soumis à des règles générales, qui sont l'objet du présent titre »

Cette qualification exclusive semble avoir davantage les faveurs de la jurisprudence ces derniers temps.

- Pour un exemple récent de qualification exclusive d'un contrat complexe : **Civ. 1^{re}, 17 mai 2023, n°21-25670** : « Aux termes de l'article L. 221-1, II, du code de la consommation, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance n° 2021-1734 du 22 décembre 2021, les dispositions relevant du titre II de ce code s'appliquent aux contrats portant sur la vente d'un ou plusieurs biens, au sens de l'article 528 du code civil, et au contrat en vertu duquel le professionnel fournit ou s'engage à fournir un service au consommateur en contrepartie duquel le consommateur en paie ou s'engage à en payer le prix. Le contrat ayant pour objet à la fois la fourniture de prestation de services et la livraison de biens est assimilé à un contrat de vente.

L'article L. 221-18 du même code dispose : « Le consommateur dispose d'un délai de quatorze jours pour exercer son droit de rétractation d'un contrat conclu à distance, à la suite d'un démarchage téléphonique ou hors établissement, sans avoir à motiver sa décision ni à supporter d'autres coûts que ceux prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25.

Le délai mentionné au premier alinéa court à compter du jour :

1° De la conclusion du contrat, pour les contrats de prestation de services et ceux mentionnés à l'article L. 221-4 ;

2° De la réception du bien par le consommateur ou un tiers, autre que le transporteur, désigné par lui, pour les contrats de vente de biens. Pour les contrats conclus hors établissement, le consommateur peut exercer son droit de rétractation à compter de la conclusion du contrat. »

Enfin, selon l'article L. 221-20, dans sa rédaction antérieure à celle issue de l'ordonnance précitée du 22 décembre 2021, lorsque les informations relatives au droit de rétractation n'ont pas été fournies au consommateur dans les conditions prévues au 2° de l'article L. 221-5, le délai de rétractation est prolongé de douze mois à compter de l'expiration du délai de rétractation initial, déterminé conformément à l'article L. 221-18.

La cour d'appel a constaté que le contrat litigieux conclu entre la société Media systeme, [N] [Z] et Mme [Z] avait pour objet la fourniture d'un kit photovoltaïque et d'un chauffe-eau, leur installation complète et leur mise en service.

Elle a exactement retenu que ce contrat mixte, portant sur la livraison de biens ainsi que sur une prestation de service d'installation et de mise en service, devait être qualifié de contrat de vente.

Ayant constaté que le bon de commande comportait une information erronée quant au point de départ du délai de rétractation, elle en a exactement déduit que ce délai, prorogé de douze mois, n'était pas expiré lorsque [N] [Z] et Mme [Z] se sont rétractés de leur engagement et qu'en conséquence les contrats de vente et de crédit affecté avaient pris fin.

Le moyen n'est donc pas fondé.

Et en l'absence de doute raisonnable quant à l'interprétation du droit de l'Union européenne, il n'y a pas lieu de saisir la Cour de justice de l'Union européenne d'une question préjudicielle.

PAR CES MOTIFS, la Cour : Dit n'y avoir lieu à question préjudicielle ; REJETTE le pourvoi ; »

Enfin, le contrat peut être considéré comme un contrat ***sui generis***, faute d'avoir réussi à trouver à quel contrat nommé le rattacher. Si la qualification de contrat *sui generis* l'emporte, le contrat aura alors un statut propre élaboré par la jurisprudence et la pratique en procédant notamment par analogie pour lui appliquer certaines règles inspirées de contrats nommés voisins. On applique dans ce cas les règles du droit commun des contrats.

La qualification de contrat *sui generis* peut parfois être recherchée par les parties (ou l'une d'entre elles) dans le but d'échapper à certaines règles d'ordre public se rattachant à un contrat nommé.

- *Par exemple* : Soc. 4 avril 2012, 10-28818 et 10-28819 : arrêts « 'île de la tentation ». La société de production de l'émission de jeu de télé-réalité invoquait une qualification de contrat *sui generis* ou de jeu afin d'échapper à certaines obligations propres au contrat de travail. La Cour de cassation approuve toutefois la Cour d'appel d'avoir requalifié les contrats des candidats de l'émission de télé-réalité en contrat de travail et, par conséquent, de leur appliquer les règles propres à la matière.

Chapitre 2 : Exemples de contrats *sui generis*

On illustrera ici par deux contrats issus de la pratique les difficultés de qualification. Certains contrats ne se rattachent en effet que difficilement, voire pas du tout à des qualifications connues contractuelles. On parle alors de contrats *sui generis*.

On envisagera le contrat dit de « coffre-fort » (section 1) et le contrat de déménagement (section 2).

Section I : Le contrat de « coffre-fort »

Lorsqu'une banque met à disposition de ses clients un coffre-fort en location, on parle de contrat de « coffre-fort ». Or, est-ce vraiment un contrat de location, un bail en d'autres termes ? Cela est discutable puisque, dans le contrat de coffre-fort, le client ne jouit pas paisiblement de la chose. Il ne peut en effet pas avoir l'usage de son coffre quand il le souhaite mais uniquement lorsque la banque le lui permet.

La qualification de contrat de bail a donc été écartée (**Com. 11 octobre 2005**, n°03-10975).

Est-ce alors un contrat de dépôt ? Ici encore certains éléments caractéristiques du dépôt font défaut. Aucune remise des objets n'est à proprement parler faite en mains propres au banquier. Le client place directement ses affaires dans le coffre, sans que le banquier ne puisse en avoir connaissance. Il manque donc l'élément essentiel à la qualification de dépositaire qui reçoit véritablement la garde des affaires de son cocontractant.

Le contrat de coffre-fort apparaît donc comme un contrat innommé.

Section II : Le contrat de déménagement

Le contrat de déménagement est très souvent fait d'une prestation de transport. Il peut aussi avoir pour objet un élément qui se rattacherait au contrat d'entreprise : une prestation de service qui consisterait dans le fait d'emballer les objets ou encore de les démonter.

Or, le contrat de transport est une espèce particulière de contrat d'entreprise (**articles 1710 et 1778 du Code civil**).

Si le contrat de déménagement est rattaché au contrat de transport, il faut observer que le Code de commerce contient des dispositions relatives au transport terrestre par la route, notamment une prescription spéciale d'un an à **article L 133-6**.

Après avoir usé de la règle de l'accessoire pour qualifier le contrat de déménagement, la Cour de cassation a semblé opter pour une qualification unique exclusive : « le contrat de déménagement est un contrat d'entreprise qui se différencie du contrat de transport en ce que son objet n'est pas limité au déplacement du mobilier » (**Com. 11 juin 2002**, n° 00-11.592). Il

faut entendre par là que le service fourni est un service complexe ne se limitant pas au seul transport. Cela signifierait donc que sont exclues les dispositions spécifiques du Code de commerce relatives au contrat de transport terrestre.

Ainsi, « le contrat de déménagement étant un contrat d'entreprise qui est différencié du contrat de transport en ce que son objet n'est pas limité au déplacement de la marchandise, les règles spéciales concernant la livraison et la prescription dans le contrat de transport tirées des **articles L 133-3 à L 133-6 du Code de commerce** ne s'appliquent pas ». (Com. 6 juillet 2010, n°09-14661).

Toutefois, l'**article L 133-9 du Code de commerce**, issu de la loi du 8 décembre 2009, dispose que, sans préjudice des **articles L 121-95 et L212-96 du Code de la consommation**, les **articles L 133-1 à L133-8 du Code de commerce** s'appliquent aux entreprises de transport de déménagement dès lors que la prestation objet du contrat de déménagement comprend pour partie une prestation de transport, ce qui semble être en contradiction avec l'arrêt précité de la Cour de cassation de 2010.

En droit de la consommation, la loi qualifie le contrat de déménagement de contrat de transport. Les articles L. 224-63 et s. du Code de la consommation (issus de la loi du 21 février 2017) optent pour la dénomination « *de transport de déménagement* ».

L'article L. 224-63 al. 1^{er} dispose que « *par dérogation aux dispositions du premier alinéa de l'article L. 133-3 du Code de commerce, le délai de forclusion applicable aux contrats de transport de déménagement conclus entre un professionnel et un consommateur est fixé à dix jours calendaires révolus à compter de la réception des objets transportés. Les protestations motivées émises par lettre recommandée dans ce délai produisent leurs effets même en l'absence de réserves formulées à la livraison. Les réserves émises par le destinataire à la livraison et non contestées par le transporteur dispensent de la protestation motivée prévue au présent article* ».

Un même contrat peut donc être complexe à qualifier.

Titre I : LA VENTE

Selon l'article 1582 du Code civil, la vente est le contrat par lequel une partie s'oblige à livrer une chose et l'autre partie à payer cette chose. La vente est un contrat qui transfère la propriété d'une chose à un acheteur « dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé » (**art. 1583 C. civ.**).

Elle est ainsi formée « dès qu'on est convenu de la chose et du prix ». Le transfert de propriété a lieu *solo consensu*, c'est-à-dire du seul consentement des parties.

S'agissant de sa classification, la vente est un contrat consensuel, synallagmatique, titre onéreux et commutatif.

Pour l'étude de ce contrat, les éléments nécessaires à sa formation seront d'abord envisagés (Chapitre I) avant d'aborder, dans un second temps, ses effets (Chapitre II).

Chapitre I : La formation de la vente

La vente est un contrat. Or, comme tout contrat, il est soumis aux conditions de droit commun de capacité et de consentement (cf. le cours de droit des obligations).

L'**article 1594 du Code civil** dispose de plus que « tous ceux auxquels la loi ne l'interdit pas peuvent acheter ou vendre ». Les **articles 1596 et 1597** apportent néanmoins certaines restrictions à ceux qui peuvent conclure des contrats de vente.

Par principe, la vente est un **contrat consensuel**. Il n'est donc pas nécessairement passé par écrit pour être valable (même s'il ne faut pas oublier les règles relevant de l'aménagement de la preuve, cf. notamment l'**art. 1359 du Code civil** et **L 110-3 du Code de commerce** et le cours se rapportant à la preuve).

Pour autant, certaines dispositions spéciales, notamment celles issues du Code de la consommation, dérogent au droit commun de la vente et imposent un certain formalisme à titre de validité.

De même, les ventes portant sur un immeuble doivent nécessairement faire l'objet d'un enregistrement au registre de la publicité foncière afin d'être opposables ; pour cela, elles sont passées par acte authentique puisque cette forme est le préalable à tout enregistrement. Les ventes d'immeubles à construire sont elles aussi soumises à des mentions obligatoires. Les ventes à domicile qui doivent être faites par écrit sont un autre exemple de ces règles de forme. De façon plus large, enfin, les ventes de meubles immatriculés sont elles aussi soumises à la formalité d'un écrit.

Le consommateur bénéficie, lui aussi, de certaines règles dérogatoires. En ce sens, il dispose d'un droit de réflexion ainsi que d'un droit de rétractation.

- Le premier consiste à lui permettre, en matière de crédit immobilier, de profiter d'un délai de réflexion de 10 jours à compter de l'offre de prêt qui lui est faite. Il ne peut accepter cette offre avant l'expiration de ce délai de 10 jours (art. L. 313-34 C. cons.).
- Le second délai, permet au consommateur de se rétracter après la conclusion d'une vente (en cas de vente à domicile ou sur internet) pendant un délai de 14 jours (art. L. 221-16 et L. 221-18 C. cons.). Pour le reste, la vente répond aux règles de consentement de droit commun des contrats.

Par ailleurs, l'acquéreur non professionnel dispose d'un délai de rétractation de 10 jours pour « *tout acte ayant pour objet la construction ou l'acquisition d'un immeuble à usage d'habitation* » (art. L. 271-1 Code de la construction et de l'habitation). Néanmoins, l'acquéreur professionnel peut également bénéficier de ce délai. Cela est possible selon la Cour de cassation (**Civ. 3^e, 5 déc. 2019, n°18-24152**) lorsque les « *parties (confèrent) contractuellement à un acquéreur professionnel la faculté de rétractation prévue par l'article L. 271-1 du code de la*

construction et de l'habitation ». En l'espèce, les vendeurs avaient sciemment **négocié et accepté** cette clause. Il ne s'agissait pas d'une clause de style. Les vendeurs ne pouvaient donc pas revenir sur ce droit de rétractation qu'ils avaient sciemment accordé à un acquéreur non-professionnel

De ce fait, mises à part certaines règles spéciales en partie évoquées, seuls deux éléments sont indispensables à la formation de la vente de droit commun selon l'**article 1583 du Code civil**.

Le contrat de vente doit en effet essentiellement répondre à des conditions tenant à la chose vendue (Section II) et contenir un prix déterminé (Section III). Les parties peuvent toutefois décider de conclure des contrats préparatoires à la vente avant la conclusion de la vente définitive (Section I).

Section I : Les avant-contrats ou contrats préparatoires à la vente

Les avant-contrats sont **des contrats** formés à la suite d'un échange des consentements par lequel au moins l'une des parties s'est engagée à exécuter une obligation.

Il s'agit, par ce biais, de préparer un contrat futur ou encore d'accorder une priorité. En pratique, il est très fréquent d'avoir recours à des avant-contrats pour préparer une vente future. Ces contrats préparatoires ne sont, en revanche, pas obligatoires.

Avant la réforme du droit des obligations, seule la promesse synallagmatique de vente était visée à l'**article 1589 du Code civil**, toujours en vigueur, selon lequel la promesse de vente vaut vente. L'ordonnance du 10 février 2016, portant réforme du droit des contrats, a introduit le pacte de préférence ainsi que la promesse unilatérale, déjà connues de la pratique et du droit positif, dans les dispositions générales du Code civil.

Seront de cette façon envisagés ici le pacte de préférence (§1), la promesse unilatérale de vente (§2) et la promesse synallagmatique de vente (§3). Il conviendra enfin d'envisager aussi certaines ventes particulières : les ventes à l'agréage (§4).

§ 1 : Le pacte de préférence

L'**article 1123 du Code civil** définit le pacte de préférence comme « le contrat par lequel une partie s'engage à proposer prioritairement à son bénéficiaire de traiter avec lui pour le cas où elle déciderait de contracter. » Cet article, issu de l'ordonnance du 10 février 2016, s'applique aux contrats conclus à compter du 1^{er} octobre 2016.

Il faut ainsi dans un premier temps s'attarder sur la qualification du pacte de préférence (A) avant d'envisager son régime (B) et enfin d'analyser les sanctions de son inexécution (C).

A. Qualification du contrat de Pacte de préférence

Il convient d'envisager la nature du pacte de préférence (1) ainsi que ses conditions de validité (2).

1) La nature du pacte de préférence

Le pacte de préférence est un contrat et plus précisément un avant-contrat. Une personne, appelée le promettant ou le souscripteur par la doctrine², s'engage à consentir une priorité à un bénéficiaire qui l'accepte. Le bénéficiaire du pacte de préférence n'a donc aucune obligation à sa charge. Le contrat est alors unilatéral. Le promettant, quant à lui, ne s'est pas engagé à conclure le contrat futur mais uniquement à le proposer à la vente **en priorité** au bénéficiaire. Le Pacte de préférence est donc soumis au principe de force obligatoire des contrats réaffirmé à **l'article 1103 du Code civil**.

Il est à noter que certains pactes de préférence sont stipulés en tant que clause insérée dans un contrat.

La loi elle-même peut parfois le prévoir comme l'art. 15 de la loi du 6 juillet 1989 sur les baux d'habitation qui offre un droit de préemption légal pour le locataire d'un immeuble à usage d'habitation dans le cas où le bailleur voudrait vendre l'immeuble en question.

2) Les conditions de validité du pacte de préférence

a) Une chose

La chose doit être déterminée conformément à **l'article 1163 du Code civil**. Il faut que l'on puisse savoir sur quoi porte la préférence. Il s'agira ici de déterminer l'objet de la vente.

b) L'absence d'exigence d'un prix

Le prix n'a pas à être déterminé, ni même déterminable puisque dans le pacte de préférence le promettant ne s'engage pas à vendre mais uniquement à proposer la vente en priorité au cas où il se déciderait à vendre.

Le prix n'est donc pas une condition de validité du pacte de préférence (**Civ. 3^e, 15 janv. 2003**).

En revanche, si un prix est fixé dans le pacte de préférence, il doit alors respecter les règles relatives à la détermination du prix, conformément aux **articles 1591 et 1592 du Code civil** relatifs au prix dans la vente (cf. par exemple **Com. 5 janv. 2016**, n°14-19584 ayant décidé que

² Le terme de souscripteur n'est pas repris par la réforme qui demeure vague avec l'emploi de la notion de « partie ».

la clause du pacte de préférence relative à la fixation du prix était nulle et entraînait en conséquence la nullité du pacte en son entier).

c) Le délai

La mention d'un délai n'est pas obligatoire. Les parties peuvent déterminer un délai précis durant lequel le promettant s'engage alors à accorder une priorité au bénéficiaire.

À défaut de délai, si la Cour de cassation a pu considérer dans un arrêt du 22 décembre 1959 que le droit de préférence était imprescriptible, cette conception s'oppose toutefois au principe de prohibition des engagements perpétuels (cette décision était également incompatible avec l'article 2232 du Code civil).

Ainsi, lorsque le pacte ne stipule pas de délai précis, il faut considérer que le promettant doit maintenir son engagement dans un délai raisonnable et peut résilier son engagement unilatéralement, conformément à la prohibition des engagements perpétuels (**art. 1210 et 1211 C. civ.**).

- **Civ. 1^{re}, 25 septembre 2024, n°23-14777** : « *Les engagements perpétuels ne sont pas sanctionnés par la nullité du contrat mais chaque contractant peut y mettre fin à tout moment, sous réserve de respecter le délai de préavis contractuellement prévu ou, à défaut, un délai raisonnable.*

Il en résulte qu'en l'absence de résiliation du pacte de préférence, M. et Mme [U] pouvaient exercer leur droit de préférence.

Par ce motif de pur droit, substitué d'office à ceux critiqués par le moyen, dans les conditions prévues par les articles 620, alinéa 1er, et 1015 du code de procédure civile, la décision se trouve légalement justifiée. »

B. Le régime du Pacte de préférence

1) *L'exécution normale du pacte de préférence*

Le promettant ne peut pas conclure la vente projetée avant de ne l'avoir proposée au bénéficiaire. Le pacte de préférence peut d'ailleurs prévoir les modalités précises dans lesquelles l'offre de vente devra être faite au bénéficiaire.

Si le bénéficiaire refuse l'offre, le promettant est alors libéré de son engagement et peut proposer la conclusion du contrat à des tiers. Toutefois, il devra proposer cette conclusion dans des termes identiques à ceux qu'il avait soumis au bénéficiaire. Il ne peut par exemple pas proposer la vente à un prix plus intéressant à un tiers que ce qu'il avait offert au bénéficiaire.

Si le bénéficiaire accepte l'offre, la vente définitive est formée (**Civ. 3^e, 22 sept. 2004, n°02-21411**, ayant décidé que l'acceptation, par le bénéficiaire, de l'offre de vente faite en exécution d'un pacte de préférence vaut vente).

Il faut garder à l'esprit que le promettant n'est absolument pas tenu de formuler une offre au bénéficiaire puisqu'il ne s'est pas engagé à conclure mais uniquement à proposer en priorité dans le cas justement où il se déciderait. Or, il peut ne jamais se décider. Ainsi, sans offre de la part du promettant, le pacte sera caduc à l'expiration du délai.

S'agissant du bénéficiaire, il n'a aucune obligation à sa charge ; le pacte de préférence étant un contrat unilatéral.

2) *La violation du pacte de préférence*

L'inexécution du pacte de préférence intervient lorsque le promettant conclut la vente sans l'avoir proposée en priorité au bénéficiaire.

Le pacte est également inexécuté si le promettant a d'abord proposé au bénéficiaire mais qu'une fois libéré il propose la même vente dans des conditions plus favorables à un tiers.

Une question plus délicate peut se présenter quand le promettant ne vend pas, par exemple, son bien à un tiers sans l'avoir proposé en priorité au bénéficiaire mais le cède plus largement. Cela constitue-t-il une violation du pacte de préférence ?

Tout dépend de la formulation du pacte. Si le souscripteur n'accorde qu'un droit de priorité pour une vente, il ne viole pas son engagement en disposant de son bien autrement. Il peut toutefois engager sa responsabilité s'il s'est placé dans l'impossibilité d'exécuter la priorité qu'il avait consentie (par exemple s'il a loué son bien et que désormais le preneur dispose d'un droit de préemption : Civ. 1^{re} avril 1993).

À l'inverse, si le pacte prévoyait une priorité pour toute cession à titre onéreux : toutes les cessions doivent être proposées en priorité au bénéficiaire.

Quid lorsque le promettant consent une promesse unilatérale de vente à un tiers pendant la durée du pacte mais l'option n'est levée par le bénéficiaire de la PUV qu'à l'expiration dudit pacte de préférence ?

- **Civ. 3^e, 6 déc. 2018, n°17-23321** : au visa de l'ancien article 1134 du Code civil, la Cour de cassation a estimé, dans une telle situation, que « *le pacte de préférence implique l'obligation, pour le promettant, de donner préférence au bénéficiaire lorsqu'il décide de vendre le bien* ». Conclure une promesse unilatérale de vente est donc une violation du pacte de préférence, indépendamment de la date de la levée d'option.

C. Les sanctions de l'inexécution du pacte de préférence

Il faudra envisager les sanctions classiques de l'inexécution du pacte de préférence (1) avant d'analyser la nouvelle action interrogatoire introduite par la réforme du droit des contrats (2).

Fin de l'extrait

Contrats spéciaux

Le fascicule complet compte 128 pages.