

Neuvième cours

La vente (suite), le bail

Objectifs du cours :

L'apprenant sera capable de :

- Identifier des concepts relatifs des contrats de vente et de bail,
- Extraire les éléments et les caractéristiques des contrats susvisés,
- Acquérir un nouveau lexique juridique

III. Les éléments de la vente

Les conditions du contrat sont en général : **le consentement, l'objet, et la cause** (Articles 59-98 du code civil algérien). Dans le cas d'un contrat de vente, la loi peut exiger un quatrième critère, celui de **la formalité**, notamment pour la vente d'un **bien immobilier**. L'absence de l'un de ces éléments entraîne une nullité absolue, qui peut être invoquée par toute personne concernée et **soulevée d'office par le juge**.

A. Le consentement : Un contrat de vente devient obligatoire lorsque **l'offre du vendeur rencontre l'acceptation de l'acheteur**. L'offre exprime **une volonté claire (explicite)** et engage son auteur si elle est acceptée sans réserve. Elle peut être adressée au public (annonces ou exposition de produits), mais pour être valable, elle doit :

1. Inclure des informations précises sur le produit et son prix ;
2. Rester valide tant que les marchandises sont disponibles ;
3. Être en vigueur au moment de l'acceptation.

L'acceptation correspond à l'adhésion à l'offre sans modification. Elle doit intervenir avant que l'offre ne devienne caduque ; sinon, elle est considérée comme une nouvelle offre.

La vente électronique est un contrat conclu à distance via des moyens électroniques comme **courriels, fax, téléphone ou SMS**. Selon les dimensions temporelles et spatiales, ces contrats peuvent être entre parties présentes ou absentes. Les transactions par téléphone ou télévision sont rapides, tandis que celles en ligne, via courriels ou sites web, impliquent souvent un contact indirect. Le contrat se forme instantanément lorsque l'acheteur valide une offre, et les chats vidéo permettent des négociations en temps réel, éliminant les contraintes géographiques.

Formes exceptionnelles de consentement :

1. **La promesse de vente** est un contrat dans lequel une partie s'engage à vendre ou acheter un bien si l'autre partie manifeste son désir de conclure l'opération. Ce contrat peut obliger une ou les deux parties à réaliser la vente ou l'achat en fonction de la volonté de l'autre. La promesse de vente est un contrat complet, juridiquement contraignant, distinct du contrat de vente classique, et appartient à la catégorie des contrats innommés.
2. **L'article 355 du Code civil prévoit que dans une vente sous condition d'essai**, l'acheteur peut tester l'objet avant de l'acheter. Si l'acheteur est satisfait, la vente est conclue, sinon elle ne l'est pas. Ce mécanisme permet de vérifier que le bien correspond aux attentes ou qu'il est apte à remplir sa fonction. L'essai peut être inclus dans le contrat de vente ou de garantie, et être proposé comme une option lors de la conclusion du contrat.
3. **La vente à la dégustation**, régie par l'article 354 du Code civil, permet à l'acheteur de goûter un produit avant de décider d'acheter. Si l'acheteur accepte après dégustation, le contrat est conclu. En revanche, si l'acheteur refuse, le contrat n'a pas lieu. L'acceptation ou le refus dépend des critères personnels de l'acheteur. La vente est considérée comme conclue uniquement lorsque l'acheteur manifeste explicitement son acceptation, le silence ne valant pas acceptation, contrairement à la vente sous condition d'essai.
4. **La vente avec acompte (ou "araboun")** implique un paiement effectué au moment de la conclusion du contrat. Si le contrat est exécuté, l'acompte est intégré au prix convenu. En cas d'annulation du contrat, l'acompte est perdu par celui qui l'a versé. Selon la loi n°05-10 du 20 juin 2005 modifiant l'ordonnance n° 75-58, le paiement de l'acompte donne aux parties la possibilité de se rétracter, sauf stipulation contraire. Si la rétractation émane de la partie ayant versé l'acompte, cette somme est perdue. En revanche, si la rétractation provient de la partie ayant reçu l'acompte, elle doit restituer le double de la somme, même en l'absence de préjudice.
5. **La vente par échantillon** : D'après l'article 353 du Code civil, l'objet de la vente peut être défini non pas par ses caractéristiques ou sa description, mais par la présentation d'un échantillon.

B- L'objet : L'objet du contrat est l'engagement découlant de celui-ci. Le contrat de vente est **un contrat synallagmatique**, car il génère **des obligations réciproques** pour les deux parties : l'une transfère la propriété du bien, et l'autre effectue le paiement (la chose et le prix). Ce contrat est donc une obligation principale. Bien que le législateur n'ait pas prévu de textes spécifiques à ce sujet, il convient de se référer à **la théorie des obligations**, notamment aux articles 92 et suivants du Code civil.

C- La formalité dans le contrat de vente désigne l'exigence de respecter une forme particulière pour que le contrat soit valide. Par exemple, certains contrats, comme celui de société ou de gage, doivent être rédigés par écrit, comme précisé dans les articles 418 et 883 du Code civil. L'absence de cette formalité n'annule pas automatiquement le contrat, mais rend difficile la preuve de son existence en cas de litige. Les parties peuvent décider à l'avance d'exiger **une forme écrite**, qu'elle soit **authentique ou privée**, et le Code civil impose cette exigence pour certaines ventes. **La vente du fonds de commerce** est un contrat formel, tout comme **la vente immobilière** qui est également un contrat officiel.

Le contrat de bail

Le bail joue un rôle essentiel à la fois économique et social en permettant une gestion plus efficace des ressources. Il sépare la propriété de l'usage, offrant ainsi au **preneur** l'utilisation du bien et au **bailleur** les bénéfices de cette exploitation.

A- Définition :

Le législateur algérien a défini le contrat du bail comme suit : « Le bail est un contrat par lequel le bailleur donne en jouissance une chose au locataire pour une durée déterminée en contrepartie d'un loyer connu.

Le loyer peut être fixé en espèces ou en toute autre prestation ». (Art. 467 du code civil)

B- Caractéristiques du bail :

Le contrat de bail est un accord formel et synallagmatique, classé parmi les contrats onéreux à exécution successive.

1. **Le contrat de bail est un contrat formaliste** : Le contrat de bail est un contrat soumis à des exigences de formalisme : la loi n° 07- 05 a clairement instauré cette obligation, comme le précise l'article 467 bis, qui dispose : « Le bail est conclu, sous peine de nullité, par écrit ayant date certaine ». Le législateur impose l'établissement du contrat par écrit, qu'il soit authentique ou sous seing privé.
2. **Le contrat de bail est un contrat onéreux**, car le **bailleur** reçoit en contrepartie du droit accordé au **preneur** d'utiliser le **bien loué** une rémunération (**le loyer**).
3. **Le bail est un contrat synallagmatique**. Il crée des obligations pour chacune des parties. Le bailleur a des obligations envers le preneur, telles que la mise à disposition du **bien loué et l'assurance contre les vices cachés**. De son côté, le preneur doit utiliser le bien et **de manière appropriée**, l'entretenir, garantir sa bonne exposition, payer le loyer, et « d'utiliser le bien conformément à sa destination ».

4. **Le bail est un contrat à durée déterminée**, avec une période spécifiée dans le contrat. Cette période est devenue un élément crucial depuis la modification de 2007, conformément à l'article 467.

Termes essentiels :

Le consentement	الرضا
L'objet	المحل
La formalité	الشكلية
La cause	السبب
La vente d'un bien immobilier	بيع عقار
soulevée d'office par le juge	مثار تلقائيا من قبل القاضي
L'offre du vendeur	إيجاب البائع
L'acceptation de l'acheteur	قبول المشتري
L'expression explicite de la volonté	التعبير الصريح عن الإرادة
L'expression implicite (le silence)	التعبير الضمني (السكوت)
La vente électronique	البيع الإلكتروني
La promesse de vente	الوعد بالبيع
La vente sous condition d'essai	البيع بشرط التجربة
La vente à la dégustation	البيع بشرط المذاق

La vente avec acompte (ou "araboun")	البيع بالدفعة المقدمة (بالعربون)
La vente par échantillon	البيع بالعينة
Le contrat de bail	عقد الإيجار
Le bailleur	المؤجر
Le preneur	المستأجر
Le loyer	بدل الإيجار
Le bien loué	العين المؤجرة
Les vices cachés	العيوب الخفية

Références :

- Ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975, du 26 septembre 1975, portant code civil, Journal officiel de la république algérienne, n° 78 du 30 septembre 1975, p.818, modifiée et complétée par la loi n° 07-05 du 13 mai 2007, Journal officiel n° 31, du 13 mai 2007, p. 3.
- Philippe MALAURIE, Laurent AYNÈS et Pierre-Yves GAUTIER, Droit des contrats spéciaux, 8^{ème} édition, LGDJ, Paris, 2016.
- بوشارب إيمان، مطبوعة بيداغوجية: عقود خاصة 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قالمة، 2023/2022.
- دريس كمال فتحي، الوجيز في العقود الخاصة، الجزء الأول (عقد البيع وعقد الكفالة)، كلية الحقوق والعلوم السياسية-جامعة الوادي، مطبعة منصور، الوادي-الجزائر، 2022 .
- دريس كمال فتحي، الوجيز في العقود الخاصة، الجزء الثاني (عقد الإيجار، الرهن الرسمي والحيازي)، كلية الحقوق والعلوم السياسية-جامعة الوادي، مطبعة منصور الوادي- الجزائر، 2022.
- القرام ابتسام، المصطلحات القانونية في التشريع الجزائري، قصر الكتاب، البلدة، 1998.
- مجمع اللغة العربية، معجم القانون، الهيئة العامة لشؤون المطابع الأميرية، القاهرة، 1999.