

Fiche n°4 : Le prix de vente

Principe : Le **prix de vente** doit respecter **3 conditions** : il doit être **déterminé ou déterminable, réel et sérieux**, et **juste**.

1) Un prix déterminé ou déterminable

Principe : Le prix doit être **déterminé par les parties lors de la formation du contrat (art. 1591 du Code civil)**

Exceptions :

- **La détermination du prix par un tiers** : Les parties peuvent désigner un tiers indépendant qui évaluera la chose afin de déterminer son prix (**art. 1592 du Code civil**). Le prix fixé par le tiers ne peut être contesté par les parties, sauf grossière erreur de sa part (**Cass. com., 4 février 2004, n°01-13516**)
- **La détermination unilatérale du prix par le vendeur dans les contrats cadre** :
 - ✓ « Dans les contrats cadre, il peut être convenu que le prix sera fixé unilatéralement par l'une des parties, à charge pour elle d'en motiver le montant en cas de contestation » (**art. 1164 du Code civil**).
 - ✓ **Déf.** : Le **contrat cadre** est un accord par lequel les parties conviennent des **caractéristiques générales** de leurs relations contractuelles futures. Des **contrats d'application** en précisent les **modalités d'exécution**.
 - ✓ Ainsi, **le prix peut ne pas être déterminé au moment de la formation du contrat-cadre et être fixé unilatéralement par le vendeur dans les contrats de vente conclus en application du contrat-cadre**.
- **Un prix déterminable lors de la formation du contrat** : Parfois, la détermination du prix au moment de la formation du contrat n'est pas possible. Dans ce cas, le prix doit au moins être **déterminable** : il doit pouvoir être ultérieurement fixé à partir de modalités prévues par les parties dans le contrat. *Exemple : une clause d'indexation permettant la variation automatique du prix en fonction d'un indice de référence.*

2) Un prix réel et sérieux

Principe : Les parties fixent librement le montant du prix.

Limites :

- Le prix doit être **réel**. Ainsi, il ne peut pas être fictif, ou simulé, dans le sens où les parties auraient convenu qu'il ne sera pas payé.
- Le prix doit être **sérieux**. Il ne peut donc pas être dérisoire (**art. 1169 du Code civil**), c'est-à-dire extrêmement faible par rapport à la valeur réelle du bien. *A noter :*
 - ✓ *Un prix symbolique ne sera pas toujours considéré comme dérisoire. Exemple : une vente à 1 euro peut être valable si la chose vendue n'a pas de valeur.*
 - ✓ *La vente consentie pour un prix dérisoire est sanctionnée par la **nullité relative**, cette nullité étant destinée à protéger le vendeur (Cass. com., 22 mars 2016, n°14-14218).*

3) Un prix juste

Principe : Le **défaut d'équivalence des prestations n'est pas une cause de nullité du contrat (art. 1168 du Code civil)**. Ainsi, en principe, **la lésion n'est pas sanctionnée**. *A noter : la lésion désigne le déséquilibre entre les obligations contractuelles au moment de la formation du contrat ; un des deux contractants reçoit plus que ce qu'il ne donne.*

Exceptions : Il existe des contrats de vente pour lesquels la **loi sanctionne la lésion**. *Exemple : En matière de **vente d'immeuble**, la lésion est une cause de **nullité** du contrat. Si le vendeur a été lésé de **plus de sept douzièmes** dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la **rescision** de la vente (**art. 1674 du Code civil**). Ainsi, si je vends un immeuble pour moins de 500.000 € alors que la valeur du bien est estimée à 1.200.000 €, je peux obtenir en justice l'annulation de la vente.*