

tes lettres, ne constate pas de vol d'usage et qui ne se fonde ni sur le secret des lettres ni sur le caractère confidentiel de celles dont il s'agit, motive régulièrement et justifie légalement sa décision de les écarter des débats.

Dans la mesure où il est recevable, le moyen, en ces branches, ne peut être accueilli.

...

Par ces motifs, ...

Rejette le pourvoi ;

Condamne le demandeur aux dépens.

Siég. : MM. **Chr. Storck** (prés. et rapp.), **C. Parmentier**, **D. Batselé**, **D. Plas** et Mme **S. Velu**. Greffier : Mme **J. Pigeolet**.

M.P. : **M. J.-Fr. Leclercq**.

Plaid. : M<sup>es</sup> **Fr. T'Kint**, **J. Oosterbosch** et **J. Godfroid**.

*J.L.M.B. 08/905*

**Cour d'appel de Liège (12<sup>e</sup> chambre)**

**19 décembre 2006**

---

**Obligations - Formation – Pourparlers – Vente immobilière – Envoi d'un projet de compromis – Contre-proposition – Modification de la condition suspensive – Élément essentiel du consentement – Rupture abusive des négociations.**

**Observations.**

*Le projet de compromis de vente d'immeuble ne constitue qu'un projet préparatoire à un contrat écrit répondant aux conditions de l'article 1341 et suivants du code civil. Un tel écrit peut, en ce qu'il est un écrit émanant du notaire, mandataire du vendeur, être analysé comme une offre de contrat engageant le vendeur et susceptible de former un contrat prouvé par échange de lettres missives et par une acceptation écrite de celui à qui l'offre est faite. Une condition suspensive à une vente d'immeuble est un élément essentiel au contrat de sorte qu'une modification importante de la condition suspensive dans une contre-proposition d'achat requiert l'acceptation expresse du cocontractant vendeur pour former, avec cette acceptation, un contrat liant les parties. Il n'y a pas rupture abusive de pourparlers lorsque le vendeur n'a pas volontairement tiré en longueur les négociations, notamment pour se permettre de trouver d'autres amateurs et de les mettre en concours.*

(SA L. et SA L. / X)

---

Vu le jugement rendu le 24 mai 2005 par le tribunal civil de Liège ...

Attendu que l'objet des actions principale et reconventionnelle a été exactement énoncé par le premier juge ;

Que la cour se réfère à cet exposé ;

Attendu que les appelantes critiquent la décision entreprise en ce qu'elle n'a pas reconnu l'existence d'un contrat de vente d'immeuble parfait entre l'intimé et la première appelante ;

Qu'elles ne poursuivent plus actuellement la passation de l'acte authentique de cette vente qu'elles affirment parfaite ;

Que les appelantes postulent actuellement qu'il soit fait droit au titre subsidiaire de la demande originaire de la première appelante et à la demande de la seconde appelante.

### **Les demandes actuelles délimitant la saisine de la cour**

Attendu que les appelantes ne postulent plus la passation forcée de l'acte authentique de la vente d'un ensemble immobilier d'un rez-de-chaussée et d'un premier étage sis ... à Liège ;

Attendu que les appelantes postulent à titre principal des dommages et intérêts du chef de « rupture » d'un contrat de vente parfait ;

Qu'à titre subsidiaire, elles postulent des dommages et intérêts du chef d'une « rupture des négociations » ;

Attendu que l'intimé postule la confirmation du jugement entrepris déboutant les appelantes de toutes leurs demandes et les condamnant à 2.000 euros de dommages et intérêts pour procédure téméraire et vexatoire ;

Qu'il forme une demande nouvelle recevable de condamnation à des dommages et intérêts d'un montant égal, pour appel téméraire et vexatoire.

...

### **La demande principale des appelantes**

Attendu que la demande principale, telle qu'elle est actuellement limitée par les appelantes, est, en droit, une demande de résolution d'un contrat parfait aux torts et griefs du vendeur, du chef d'une inexécution de ses obligations de vendeur, l'obligeant à réparer les conséquences de sa faute par des dommages et intérêts compensatoires ;

Attendu que les appelantes, demanderesse originaires, ont la charge de la preuve du fondement de leur demande ;

Que les appelantes doivent apporter la preuve de la conclusion du contrat parfait de vente d'immeuble – qu'elles affirment et dont elles postulent la résolution avec dommages et intérêts, aux torts de l'intimé – conformément aux règles légales régissant la preuve en matière civile ;

Attendu que si en droit belge le contrat se forme par le simple échange des volontés, il ne peut être prouvé que par les modes de preuve autorisés par la loi ;

Attendu que le contrat de vente d'un immeuble par une personne n'exerçant pas le commerce est un acte civil, que l'acquéreur soit particulier ou commerçant ;

Attendu que les articles 1317 à 1369 du code civil organisent un système de preuve légale des contrats civils ;

Attendu que le contrat civil se prouve par un écrit (article 1341 du code civil) authentique ou privé, répondant à des conditions légales (nombre d'exemplaire, mention, signature ...) ;

Attendu que les dispositions légales en vigueur autorisent, à défaut d'écrit probatoire satisfaisant aux conditions de la loi, la preuve du contrat invoqué par un commencement de preuve par écrit complété ou par aveu et serment ;

Que le commencement de preuve par écrit dont une partie peut se prévaloir pour prouver l'existence du contrat invoqué doit émaner de la personne contre qui on l'invoque et rendre vraisemblable le fait allégué (article 1347 du code civil) ;

Attendu enfin qu'un contrat sous seing privé peut également être prouvé, entre parties, par l'échange – dit de « lettres-missives » – de deux écrits, l'un contenant une offre et l'autre l'acceptation de cette offre, chacun de ces écrits émanant de la partie contre laquelle il est invoqué ;

Que des lettres missives échangées ne peuvent former la preuve d'un contrat qu'à la double condition que :

– l'écrit de l'offrant, d'une part, expose la volonté de l'offrant de s'engager contractuellement et, d'autre part, contienne tous les termes du contrat qui obligera les parties si celui qui reçoit l'offre l'accepte ;

– l'écrit de l'acceptant établit l'acceptation par celui-ci de l'offre telle qu'elle est formulée, de manière telle que le texte de l'offre devienne immédiatement la loi des parties ;

Qu'une réponse écrite (à une offre) dans laquelle le récepteur de l'offre propose des modifications n'est pas une acceptation pure et simple formant contrat ;

Qu'une réponse à une offre, dans laquelle une modification des obligations est proposée, constitue une contre-proposition soumise à l'acceptation du premier proposant ;

Que cette contre-proposition, constituant une offre nouvelle de contrat, ne peut faire preuve d'un contrat que par l'adjonction d'une lettre d'acceptation des modifications par l'offrant originaire ;

Attendu qu'en la présente cause, aucun compromis sous seing privé emportant la vente d'un ensemble immobilier d'un rez-de-chaussée et d'un premier étage sis ... n'a été signé par les parties litigantes ;

Attendu que les appelantes prétendent apporter la preuve de la conclusion d'un contrat parfait par l'échange d'une offre faite par l'intimé et l'acceptation de celle-ci par la première appelante ;

Attendu que Y, fils de X, entre le 14 et le 18 juin 2003, a envoyé à Henri L. un projet de compromis de vente d'immeuble ;

Qu'il est d'usage connu qu'un tel écrit ne constitue qu'un projet préparatoire à un contrat écrit répondant aux conditions des articles 1341 et suivants du code civil ;

Que, cependant, un tel écrit peut – en ce qu'il est un écrit émanant du mandataire du vendeur – être analysé en droit comme une offre de contrat, engageant le vendeur, et susceptible de former un contrat civil prouvé par échange de lettres missives par une simple acceptation écrite de celui à qui l'offre est faite ;

Que les dossiers déposés ne contiennent aucune pièce écrite de l'intimé ou de son mandataire contenant une offre antérieure ou une offre nouvelle modifiée postérieure ;

Que les appelantes n'affirment pas l'existence d'une telle pièce ;

Que la seule offre formulée par l'intimé, représenté par son mandataire, est le projet de compromis envoyé entre le 14 et le 18 juin 2003 ;

Attendu que cette offre de vendre, formulée dans le projet de compromis, était faite à l'acquéreur désigné : SA L.I. « pour laquelle agit monsieur Henri L. ... lequel déclare faire la présente acquisition au nom de ladite société L.I. ou de tout autre personne morale et/ou personne physique désignée par lui, promettant ratification et se portant fort » ;

Que cette offre pouvait être acceptée soit par la seconde appelante, soit par toute personne physique ou morale désignée par Henri L. et de laquelle Henri L. se porte fort ;

Que la première appelante, que les deux appelantes désignent en terme de procédure comme étant l'acquéreuse dont les droits découlant de l'acquisition ont été violés, pouvait accepter l'offre avec le porte-fort d'Henri L., tiers au présent procès ;

Qu'une acceptation de l'offre – telle que formulée par le vendeur, l'actuel intimé – par la première appelante en qualité d'acquéreuse désignée et par Henri L. (tiers au présent procès) en qualité de porte-fort, a pour effet, si sa preuve en est rapportée par un écrit émanant des deux acceptants, de rendre la vente parfaite au jour de cette acceptation ;

Attendu que le texte de la lettre du 19 juin 2003 rédigée par le conseil des appelantes ne contient pas acceptation de l'offre de vente, engageant les parties par un contrat qui les lie à la date de cette acceptation ;

Que les termes utilisés sont incompatibles avec ceux d'une acceptation de l'offre telle que formulée, engageant les appelantes et Henri L. dans un contrat conclu le 19 juin, par une acceptation qu'aurait contenue cette lettre du 19 juin 2003 ;

Que les modes de conjugaison des verbes et les mots : « la vente *pourra* donc être considérée comme parfaite à *bref délai ... projet, ... j'attends ... On pourrait presque convenir* que la SA L.I. et/ou ... s'engagent à acquérir le bien ... Monsieur L. *souhaite vraiment cet achat* », prouvent un refus de donner une acceptation de l'offre, emportant formation d'un contrat obligeant les parties à la date de cet écrit du 19 juin 2003 ;

Que la foi due aux actes et le respect de termes dépourvus de toute ambiguïté impliquent que la seule qualification juridique de cette lettre, compatible avec ses termes, est celle d'une lettre d'intention ;

Qu'une lettre d'intention n'oblige pas son auteur à conclure un contrat sur le pied de l'offre à laquelle elle répond ;

Que la lettre d'intention n'oblige son auteur qu'à mener des pourparlers sérieux et à ne pas les rompre de manière abusive ;

Attendu que l'écrit du 26 juin 2003 du conseil des actuelles appelantes est un projet de compromis d'achat, rédigé par le conseil des appelantes offrant achat par sa cliente; la première appelante, agissant seule ;

Que le texte de ce projet nouveau d'achat, émanant du conseil des appelantes, pour la première appelante faisant offre d'acquérir, se différencie d'abord de l'offre du vendeur en ce qu'il indique comme acquéreur la SA La., sans porte-fort d'Henri L. ;

Que le texte contient ensuite des modifications, notamment de la condition suspensive de la vente imposant au vendeur la libération du premier étage par ses locataires ;

Que la première modification est celle d'un raccourcissement drastique de la période laissée au vendeur pour réaliser la condition suspensive de libération de l'entièreté du premier étage (« Le vendeur produira une lettre d'accord des actuels occupants à ce sujet *dans le mois* de la présente ») ;

Que la seconde modification est celle d'une sanction financière de la caducité de la convention, exorbitante du droit commun et de la notion de caducité, mettant à charge du vendeur une indemnité forfaitaire importante (12.000 euros) dans l'hypothèse où la condition ne pourrait être réalisée, sans aucune faute de sa part, à défaut d'acceptation, dans un délai raccourci, par les locataire et sous-locataire à renoncer à leurs droits d'occupation (en versant en sus l'équivalent (à l'acquéreur) à titre de dommages et intérêts forfaitaires) ;

Qu'enfin, le choix est laissé à l'arbitraire de l'acquéreur de ne pas constater la caducité de la convention, alors que la condition suspensive de libération des lieux n'est pas réalisée, et d'exiger l'exécution forcée de la vente du bien qui doit être libre d'occupation, alors que cette libération s'est avérée impossible par l'absence de réalisation de la condition suspensive, et que cette obligation irréalisable en nature ne pourrait être

exécutée que par équivalent, soit des dommages et intérêts dus par le vendeur, en proportion d'un dommage commercial de l'acquéreur que le vendeur ne peut raisonnablement évaluer ;

Attendu que la disparition d'Henri L., personne physique disposant d'une réputation de solvabilité, comme porte-fort des engagements d'une acquéreuse ayant la forme d'une société anonyme, peut légitimement interpellé un candidat-vendeur soucieux de la solvabilité de celui avec qui il lui est offert de s'engager par un compromis sous seing privé de la vente de biens immobiliers dont l'acte authentique, et le paiement du prix, ne sont faits qu'ensuite ;

Attendu qu'une condition suspensive à une vente d'immeuble est un élément essentiel du contrat ;

Qu'une condition suspensive commande, selon qu'elle se réalise ou pas, la validité d'un contrat parfait ou la caducité de l'opération ;

Qu'une modification importante de la condition suspensive limitant le délai de sa réalisation par le vendeur complique objectivement la réalisation d'une telle condition ;

Qu'une indemnité forfaitaire, prévue, contre tous les usages et la notion même de la caducité, en cas d'absence de réalisation de la condition par le vendeur, même sans faute ou entrave dans son chef, transforme *per se* l'équilibre contractuel qui est en usage dans les contrats de vente d'immeuble ;

Que le choix, laissé à l'arbitraire de l'acquéreur de nier les effets que la loi attache à l'absence de réalisation de la condition suspensive d'une vente : la caducité de la convention, et d'imposer une exécution forcée – de la convention caduque – mettant à charge du vendeur une exécution impossible en nature et devant se résoudre par des dommages et intérêts, est contraire à des normes juridiques auquel il n'est pas d'usage de déroger dans des actes de vente d'immeuble ;

Attendu que le projet de compromis du 26 juin 2003 dressé par le conseil et mandataire des actuelles appelantes, au nom de la première appelante n'est pas une acceptation de l'offre de vente « avec un simple toilettage de textes » ;

Que ce compromis d'achat émanant du conseil des appelantes est une contre-proposition ;

Que cette contre-proposition d'achat fait offre à l'intimé de contracter avec une société autre, sans la garantie de solvabilité prévue en faveur du vendeur dans l'offre originale de vente ;

Que cette contre-proposition d'achat sous condition suspensive rend plus difficile la réalisation de cette condition par le vendeur, en réduisant le temps dont il dispose pour obtenir l'accord des locataire et sous-locataire du premier étage à une résiliation anticipée de leurs baux ;

Qu'enfin cette contre-proposition soumet l'absence de réalisation de la condition suspensive, même sans faute du vendeur, à des sanctions contre le vendeur, exorbitantes du droit commun et laissées au choix arbitraire de l'acquéreur ;

Attendu que l'offre d'achat formée par la première appelante dans le projet de compromis que son conseil a adressé le 26 juin 2003 requérait une acceptation expresse de l'intimé, pour former avec cette acceptation un contrat liant les parties à la date de cette acceptation par l'intimé ;

Attendu que cette contre-proposition des appelantes formulées au nom des appelantes par leur conseil, le 26 juin 2003, et requérant l'acceptation de l'intimé, a encore fait l'objet d'un « amendement » ou contre-proposition complémentaire par le notaire des appelantes ;

Que ce remplacement proposé du prix « 300.000 euros acte en main » en une ventilation fixant un prix de 264.000 francs et des frais de 36.000 ou 36.060 euros représentant tant les droits du trésor que les frais notariés *sensu stricto*, n'est pas équivalent pour un vendeur ayant la qualité de notaire et pouvant escompter dans le cadre de la première formule laissant les frais à sa charge, le bénéfice de la gratuité ou de la réduction des frais de notaire, dicté en sa faveur par les règles de confraternité, c'est-à-dire un prix net, après paiement des droits dus au trésor, supérieur à celui que lui laisse la modification supplémentaire offerte par les appelantes par la voix de leur notaire, second mandataire ;

Attendu que l'intimé n'a rédigé aucun écrit acceptant les contre-propositions, ou l'une des contre-propositions formant offre nouvelle d'achat des 26 juin et 1<sup>er</sup> juillet 2003 ;

Que les appelantes – qui prétendent à une correction, par suppression du renvoi à des sanctions de la clause de condition suspensive de la vente, par X, mandataire de l'intimé, effectuées de leur consentement, et acceptées par l'intimé – restent en défaut d'en produire la moindre preuve écrite ;

Que les appelantes déposent sous la numérotation d'inventaire et de pièce 5, le projet de compromis de vente dressé par Y, fils de l'intimé, entre le 14 et le 18 juin 2003, et sous la référence d'inventaire 5' et de pièce 5*bis*, la contre-proposition telle que reproduite ci-dessus ;

Que cette pièce 5*bis* ne porte pas de correction ou trace de correction ou projet de correction ;

Que les appelantes ne déposent pas de texte corrigé de leur offre d'achat qu'elles auraient dressée, ou aurait dû dresser, pour établir les termes du contrat auquel les parties seraient arrivées ;

Que les appelantes ne déposent aucun écrit prouvant l'offre corrigée d'achat qu'elles auraient faite ;

Que les appelantes ne produisent pas plus d'écrit de l'intimé ou de son fils, agissant comme mandataire, acceptant cette « offre corrigée » ;

Que les appelantes, demanderesse originaires qui ont la charge de la preuve, manquent à leur charge probatoire en ne déposant ni l'écrit de leur offre corrigée ni un écrit de l'intimé ou de son mandataire formant l'acceptation, finale prétendue, par corrections agréées et établissement d'un texte commun ;

Attendu qu'au contraire l'intimé a indiqué dans un écrit son refus de toutes les contre-propositions formant offre d'achat et la rupture des négociations ;

Que la lettre du 11 juillet 2003 de l'intimé indique un refus clair et définitif des offres d'achats ;

Que ce refus d'acceptation de l'intimé prouve l'absence de conclusion d'un contrat sur le pied des contre-propositions des appelantes ;

Attendu que cet écrit du 11 juillet 2003 de l'intimé, mettant terme aux négociations, établit le retrait définitif à cette date par l'intimé de son offre originaires de vendre, contenue dans le projet de compromis envoyé entre les 14 et 18 juin 2003 ;

Attendu qu'une offre lie l'offrant pendant une période de temps déterminée ou déterminable ;

Qu'une offre peut contenir expressément mention de la durée pendant laquelle son bénéficiaire peut l'accepter ;

Qu'à défaut d'une telle mention, l'offre est faite pour la durée qu'il est d'usage de respecter dans le domaine contractuel où elle se place et l'offrant peut librement mettre un terme à une offre non acceptée par un retrait de l'offre communiqué à son bénéficiaire par un écrit ;

Attendu que l'écrit du 11 juillet 2003 de l'intimé a rendu caduque à cette date l'offre adressée entre les 14 et 18 juin 2003 et non encore acceptée à la date du 11 juillet 2003 ;

Attendu que les appelantes restent ainsi en défaut de prouver par un mode de preuve admissible le contrat de vente d'immeubles ;

Que la prétention des appelantes à des dommages et intérêts compensatoire de la résolution d'un contrat, dont elles ne prouvent pas l'existence, ne sont pas fondées.

### **Demande subsidiaire des appelantes**

Attendu que les appelantes, demanderesses originaires, postulent également des dommages et intérêts compensatoires d'une rupture fautive des négociations par l'intimé ;

Attendu que le libre consentement nécessaire à la formation d'un contrat commande que chaque partie à un projet de contrat puisse débattre librement les termes du futur contrat et choisisse de donner suite ou de se désister selon que les termes de l'accord proposé lui apparaissent acceptables ou non ;

Que chaque participant à une négociation peut poursuivre la réalisation de ses intérêts légitimes ;

Que la seule limite à ce droit de choisir de chacun des participants est le respect des droits des autres participants ;

Qu'il ne peut être abusé du droit de rompre des négociations en infligeant à autrui un préjudice disproportionné à l'intérêt personnel protégé ;

Attendu que des pourparlers avancés et une offre de contrat formulée ne peuvent être interrompus et l'offre retirée par l'offrant, aux seules fins de permettre à l'offrant de conclure un contrat semblable avec un tiers venu se porter candidat ;

Attendu que des pourparlers ne peuvent pas plus être volontairement tirés en longueur soit pour se permettre de trouver d'autres amateurs et les mettre en concours, soit pour créer une situation irréversible dont l'auteur retire un bénéfice ou la victime un dommage ;

Attendu qu'en la présente espèce, l'intimé n'a pas retiré son offre de vente pour vendre le même bien à un tiers aux mêmes conditions que celles posées par les appelantes, ou même aux conditions de l'offre de vente qu'il avait faite entre le 14 et le 18 juin 2003 ;

Que les pièces déposées établissent que près de deux mois après la rupture des négociations de vente (le 11 juillet 2003), l'intimé a donné en location le seul rez-de-chaussée commercial à une société d'assurances (le 9 septembre 2003) ;

Que le premier étage est resté dans son état de location antérieur ;

Qu'ainsi, l'intimé n'a pas mis en une concurrence déloyale les appelantes et un acquéreur tiers ;

Que la comparaison des dates de rupture de négociation de l'intimé avec les appelantes et de la conclusion du bail entre l'intimé et le nouveau locataire du rez-de-chaussée commercial, compte tenu des brefs délais habituels de conclusion des contrats de location, ne prouve ni n'indique que l'intimé n'aurait rompu les négociations de vente que parce qu'il disposait d'une offre de location ;

Que les appelantes n'apportent aucun indice objectif de la concomitance des pourparlers ;

Attendu qu'au contraire tous les éléments de la cause constituent un faisceau de présomptions graves, précises et concordantes établissant à suffisance de preuve au-delà de tout doute raisonnable que l'intimé a agi avec la plus grande diligence en vue de la conclusion d'un contrat de vente d'immeuble devant être constaté par acte authentique ;

Qu'après plus d'un mois de réflexion, d'examen des lieux et d'analyse de l'opportunité d'une telle acquisition Henri L., en parfaite connaissance de ce que le premier étage était loué, a montré un intérêt à une acquisition par lui ou ses sociétés tel que l'intimé lui a fait adresser un projet de compromis de vente sous seing privé ;

Qu'en possession de ce projet de compromis, les appelantes qui ne pouvaient ignorer l'usage de conclure le compromis sous seing privé d'une vente d'immeuble par un contrat écrit signé en autant d'exemplaires que de parties et le désir de l'intimé d'un *instrumentum* écrit, se sont abstenues de conclure sur des termes classiques d'une vente sous condition suspensive de libération des lieux par les locataires ;

Que les appelantes ont allongé les délais qu'elles s'accordaient avant de conclure par des demandes d'information multiples ;

Que l'intimé leur a répondu et fait répondre à chaque fois dans les délais les plus brefs ;

Qu'ensuite les appelantes ont choisi de former une contre-proposition qui, au-delà de la diminution de solvabilité apparente de l'acquéreur et de la légère diminution du prix net, aggravait la réalisation de la condition suspensive par une abréviation de délai et surtout sanctionnait cette absence de réalisation d'une manière exorbitante du droit commun ;

Que les appelantes, qui plaident actuellement une renonciation à ces sanctions exorbitante, se sont gardées d'adresser à l'intimé un écrit constatant cette renonciation et les termes exacts de leur prétendue position définitive, dans un délai raisonnable ;

Que si la durée des premiers examens par la partie candidate acquéreuse est celle d'un examen sérieux préalable à une décision d'achat, la durée de presque un mois entre l'émission de l'offre et son retrait est d'une longueur supérieure à la durée moyenne d'acceptation d'un projet de compromis de vente rédigé par un notaire ;

Que cet allongement inhabituel est le seul fait des appelantes et d'Henri L. ;

Qu'il n'apparaît aucun indice que l'intimé aurait accepté et aurait fait sien cet allongement anormal, résultant des exigences nouvelles et « augmentantes » des appelantes, pour « trouver d'autres amateurs et les mettre en concours » ;

Qu'au contraire les pièces déposées établissent que l'intimé a choisi de ne pas prolonger des négociations inutiles dès qu'il lui est apparu qu'il ne pourrait conclure un contrat avec les appelantes ;

Que, de même, il n'apparaît aucun indice que l'intimé aurait fait sien cet allongement anormal « pour créer une situation irréversible dont l'auteur retire un bénéfice ou la victime un dommage » ;

Qu'au contraire, l'intimé a donné une information rapide aux appelantes qu'il n'entendait pas consentir à leurs contre-propositions des 26 juin et 1<sup>er</sup> juillet 2003 et qu'il retirait l'offre de vente contenue dans le projet de compromis envoyé entre les 14 et 18 juin 2003 ;

Attendu que les appelantes excipent d'une faute de l'intimé en ce qu'il aurait retiré son offre et rompu les négociations en invoquant un motif faux : le refus du locataire de quitter les bureaux du premier étage ;

Attendu que le retrait d'une offre contenue dans un projet de compromis de vente, resté non accepté par l'acquéreur potentiel pendant au moins vingt-trois jours, ne présente pas en soi un caractère précipité ni anormal ;

Que le délai pendant lequel l'offre, contenue dans un compromis de vente d'immeuble, a été maintenue est conforme aux usages ;

Qu'un offrant, qui constate que son offre n'est pas acceptée dans un délai raisonnable et qui n'entend pas consentir à des contre-propositions, agit avec la sagesse et la loyauté requises en donnant information du retrait de l'offre et de la rupture des négociations dès que sa décision est prise ;

Attendu que la lettre de rupture des négociations adressée le 11 juillet 2003 par l'intimé énonce les motifs tirés des antécédents qui amènent l'intimé à exclure la conclusion d'un contrat ;

Que cette énumération est exacte :

- l'absence de signature du compromis avec une contre-proposition entraînant une diminution du prix net lui restant,
- la modification de l'identité de l'acquéreuse dont la solvabilité n'est plus garantie par le porte-fort d'Henri L.,
- la modification de la condition suspensive dont « l'article 11 a d'ailleurs complètement modifié les sanctions » ;

Que l'intimé invoque, en outre, que la condition suspensive envisagée dès le début des tractations sera irréalisable en raison du refus du locataire du premier étage de consentir à une résiliation de son bail ;

Attendu que l'intimé produit et avait communiqué le refus notifié par écrit du locataire du premier étage de consentir à une résiliation de son bail ;

Attendu que l'intimé, qui avait fait offre de vendre un rez-de-chaussée libre d'occupation et un premier étage, alors loué, sous la condition suspensive que « le vendeur obtienne la libération de l'entièreté du premier étage avant la signature de l'acte authentique », et à qui était soumis des contre-propositions de modifications drastiques de durée et de sanctions, mettant à sa charge des risques financiers importants en cas d'absence de réalisation de la condition par un occupant du premier étage, avait un intérêt majeur, s'il désirait vendre, à s'assurer de la réalisation de la condition avant de continuer dans des pourparlers avec les candidats acquéreurs ;

Qu'en effet, si la condition du consentement des occupants à quitter les lieux était immédiatement établie par pièce, la question de la gravité des sanctions exorbitantes réclamées par les appelantes devenait sans objet et un contrat pouvait être envisagé sous la seule réserve d'un accord sur les points – discutables entre parties – de la garantie de solvabilité de la première appelante et de la légère différence de prix ;

Qu'au contraire, si la condition n'était pas réalisable, l'intimé ne pouvait pas consentir à une convention qui l'exposait à des sanctions, ou significatives ou énormes, laissées à l'arbitraire des appelantes ;

Qu'en outre une telle convention était sans intérêt pour des acquéreurs achetant de bonne foi sous condition suspensive irréalisable ;

Attendu que le fait que l'intimé se soit soucié de recueillir un consentement écrit du locataire relève d'une saine gestion de ses intérêts et d'une bonne administration des intérêts de toutes les parties aux pourparlers en cours ;

Attendu que les appelantes arguent le refus écrit notifié par le locataire de « pseudo problème de l'occupant, le prétendu, revirement de monsieur R. est lui aussi *incroyable au sens premier du terme* »;

Que les appelantes ne sollicitent pas l'audition sous serment de ce locataire R. ;

Que l'affirmation actuelle des appelantes : que le consentement de ce locataire avait été donné et que la libération du premier étage ne faisait pas problème entre les parties, n'est étayée par aucun écrit antérieur de ce locataire prouvant ou indiquant un tel consentement à résolution de son bail ;

Que cette affirmation actuelle des appelantes est en contradiction formelle avec les écrits antérieurs des appelantes « La condition suspensive de libération de l'entière du premier étage ... est laconique. Je sais qu'il *va nécessairement s'agir d'une négociation* et qu'on ne peut donc en prévoir dès à présent les contours mais ... *On pourrait presque convenir* que la SA L.I. et/ou ... s'engagent à acquérir le bien ... s'ils ont l'assurance que dans tel délai vous obtenez un accord des occupants » et leur souci d'imposer des sanctions drastiques à la non-réalisation de la condition suspensive de l'accord des occupants à la résiliation de leurs droits d'occupation à titre de locataire principal et de sous-locataire :

« Que le vendeur obtienne libération de l'entière du premier étage ... Le vendeur produira une lettre d'accord des actuels occupants, à ce sujet *dans le mois* de la présente. A défaut l'acquéreur aura le même choix que celui de l'article 11 in fine » (article 12 b)

« ... soit de réputer la vente nulle et non avenue et de le (l'acompte) restituer *en versant en sus l'équivalent (à l'acquéreur) à titre de dommages et intérêts forfaitaires ... soit de poursuivre l'exécution forcée* » (article 11, alinéa 2, de la contre-proposition du 26 juin 2003) ;

Que soit les appelantes doutaient très sérieusement de la réalisation de la condition suspensive, c'est-à-dire de l'accord des locataires à quitter les lieux, et agissaient dans un souci de préserver leurs intérêts en exigeant des sanctions exorbitantes du droit commun, et elles sont malvenues de prétendre actuellement que cet accord du locataire était certain ;

Que soit les appelantes croyaient en juin 2003 au consentement, qu'elles avaient recueilli verbalement, des locataires à quitter les lieux, et leur refus de consentir à l'offre et leur contre-proposition exorbitante du droit commun n'avaient aucun motif de bonne foi et relevaient d'une spéculation sur une inexécution et/ou sur un refus de tout vendeur normalement prudent de s'engager dans une vente à des conditions exorbitantes du droit commun ;

Attendu que les allégations des appelantes ne peuvent suffire à prouver, dans le chef de l'intimé, une rupture abusive ou fautive ou pour des motifs mensongers ;

Que les dossiers déposés n'indiquent de spéculation que dans le chef des appelantes ;

Que la contre-proposition du 26 juin 2003 était une offre d'achat objectivement inacceptable et qu'aucun vendeur normalement prudent n'aurait acceptée ;

Que les appelantes, assistées de deux conseils juridiques, ne pouvaient pas se tromper sur le caractère exorbitant du droit commun de la condition suspensive avec les sanctions qu'elles proposaient ;

Qu'elles n'ont jamais adressé à l'intimé la contre-proposition corrigée et supprimant l'abus de sanction (qu'elles affirment actuellement) ;

Que la brièveté nouvelle du délai imposé (un mois) de réalisation de la condition suspensive, à la veille des vacances d'été et des congés estivaux des locataires professionnels, et l'adjonction d'une sanction de la non-réalisation laissant à l'acquéreur l'arbitraire de choisir la caducité avec des indemnités très importantes ou l'exécution forcée d'un contrat de vente stipulant que l'acquéreur en a la jouissance réelle au jour

de la signature de l'acte authentique, rendent tout contrat sur cette base aléatoire et à grand risque pour le vendeur ;

Qu'un tel contrat constitue une spéculation de l'acquéreur ayant autant d'intérêt à la défaillance de la condition qu'à sa réalisation ;

Que la combinaison de ces deux éléments de la contre-proposition établit à suffisance de preuve que le rédacteur du projet spéculait autant sur une inexécution de la convention que sur son exécution normale ;

Attendu que tout candidat vendeur pouvait craindre une spéculation probable de l'acquéreur formulant une telle proposition de modification et devait certainement refuser un risque disproportionné pour lui de se trouver dans un imbroglio juridique contraire à tous les intérêts légitimes d'une partie contractante ;

Attendu que la demande subsidiaire des appelantes n'est pas fondée ;

### **Demande reconventionnelle – Demande de dommages et intérêts pour appel téméraire et vexatoire**

Attendu que la demande reconventionnelle de dommages et intérêts pour procédure téméraire et vexatoire était fondée ;

Attendu que les appelantes ne pouvaient ni ignorer qu'elles se sont, avec un tiers au présent procès, volontairement abstenues de consentir à un projet de compromis sous seing privé qui leur était soumis, ni se méprendre sur l'absence de contrat qu'elles ont voulu, sur le pied de cette offre ;

Qu'elles ne pouvaient ni ignorer [ni] se méprendre sur le caractère spéculatif et inacceptable de leur contre-proposition et l'absence de tout consentement de l'intimé à cette contre-proposition et sur l'absence de contrat sur le pied de cette contre-proposition ;

Attendu que les appelantes ont entrepris une action téméraire et vexatoire pour tenter de se faire attribuer un avantage injuste ;

Que le premier juge a exactement estimé le montant des dommages et intérêts compensant le dommage injustement infligé à l'intimé ;

Attendu que les appelantes ne se sont pas plus méprises sur la témérité du fol appel qu'elles interjetaient ;

Qu'elles n'ont pas ignoré le dommage injuste qu'elles faisaient souffrir à l'intimé ;

Que le montant de 2.000 euros postulé par l'intimé répare exactement les conséquences dommageables pour l'intimé de cet appel téméraire et vexatoire.

Par ces motifs, ...

Reçoit l'appel et la demande incidente,

Dit l'appel non fondé et la demande incidente fondée,

Confirme le dispositif du jugement entrepris,

Condamne, en outre, les appelantes à payer à l'intimé des dommages et intérêts de 2.0000 euros pour appel téméraire et vexatoire,

Condamne les appelantes aux dépens d'appel liquidés pour l'intimé, seul à y avoir un intérêt, à 475,96 euros selon le relevé produit.

Siég. : Mmes **V. Rabine** et **M.-Fr. Hubert** et M. **L. Noir**. Greffier : M. **J. Frère**.

Plaid. : M<sup>es</sup> **G.-H. Lambert** et **E. Rigaux**.

## Observations

### *Négociation immobilière : bref propos sur le « retrait » et la caducité de l'offre de vente*

La maxime « compromis de vente vaut vente » consacre la règle, souvent méconnue des candidats acquéreurs et vendeurs profanes, que la vente d'un immeuble est parfaite dès l'échange des consentements (article 1583 du code civil), sans qu'aucune formalité ne soit requise pour ce faire. Autrement dit, les parties sont définitivement liées dès l'échange des consentements, généralement formalisé dans un « compromis de vente » sous seing privé ; du reste, même avant la signature de ce compromis, la vente peut être conclue dès l'instant où il y a accord<sup>1</sup> sur la chose et sur le prix, sous réserve de la question de la preuve de cet accord<sup>2</sup>. Fort bien, mais pour que ce principe « compromis de vente vaut vente » reçoive application, il convient, au préalable, de s'assurer que l'offre d'une partie ait été inconditionnellement acceptée par l'autre partie. Ce principe élémentaire est rappelé par la cour d'appel de Liège dans son arrêt du 19 décembre 2006, également commenté ailleurs par F. GLANSDORFF<sup>3</sup>. Cette décision constitue une belle illustration des principes fondamentaux relatifs à la formation du contrat en droit privé (à tout le moins selon l'approche traditionnelle, qui analyse l'échange des consentements en termes de rencontre de l'offre et de l'acceptation<sup>4</sup>), que nous rappellerons brièvement dans les lignes qui suivent<sup>5</sup>.

Dans cette affaire, après que le notaire, mandataire du vendeur, ait fait une offre aux candidats acquéreurs en leur communiquant un projet de compromis de vente, le conseil de ces derniers lui renvoya un nouveau compromis de vente, qui modifiait en quelques points le compromis initial, essentiellement à propos des modalités et des conséquences de la réalisation ou de la défaillance d'une condition suspensive.

1. Cet accord doit être pourvu de l'intention juridique, c'est-à-dire de la volonté de se lier juridiquement ; les parties peuvent, en effet, souhaiter demeurer en dehors du droit. Tel est le cas, par exemple, lorsqu'elles se limitent à conclure un « *gentleman's agreement* » (voy. Cass., 11 janvier 1978, Pas., 1978, I, 530 ; E. DIRIX, " *Gentlemen's agreements* en andere afspraken met onzekere rechtsgevolgen ", *R.W.*, 1985-1986, p. 2119 et suivantes).

2. Un échange de correspondances pourrait ainsi suffire pour établir la preuve de l'accord.

3. F. GLANSDORFF, obs. sous Liège, 19 décembre 2006, *R.G.E.N.*, 2006, p. 234.

4. En effet, certains auteurs posent la question si cette conception traditionnelle est réellement adaptée dans le cas de la négociation de contrats complexes, où le contrat se met en place progressivement par une série de documents, d'actes et de comportements et où il est malaisé de déterminer avec précision le moment de la formation du contrat, c'est-à-dire celui de la rencontre de l'offre et de l'acceptation (voy. spécialement M. FONTAINE, " Offre et acceptation, approche dépassée du processus de la formation des contrats ? ", in *Mélanges offerts à P. Van Ommeslaghe*, Bruxelles, Bruylant, 2000, p. 115 et suivantes ; *id.*, " La formation des contrats. Codifications récentes et besoins de la pratique ", in *Liber Amicorum Commission Droit et vie des affaires. 40<sup>ème</sup> anniversaire (1957-1997)*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 681 et suivantes).

5. Sur la formation du contrat, voy. récemment A. DE BOECK, " Totsandkoming van overeenkomsten. Aanbod en aanvaarding ", in *Bijzondere overeenkomsten. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Mechelen, Kluwer, 2008, n° IV.II.3.1 et suivants ; J. STICHELBAUT, E. MONTERO, I. RORIVE et J.P. GOBIET, " Négociation et formation du contrat ", in *Les obligations. Commentaire pratique*, Waterloo, Kluwer, 2007, n° II.1.4. et suivants ; F. BERLINGIN, " La formation dynamique du contrat de vente ", in *La vente. Commentaire pratique*, Waterloo, Kluwer, 2007, n° I.2.1 et suivants ; L. COLLON, " Les dangers de l'offre d'achat ou de la promesse de vente ", in *Le compromis de vente. Effets civils et fiscaux*, coll. Patrimoine et fiscalités, Louvain-la-Neuve, Anthemis, 2006, p. 7 et suivantes ; P. JADOUL, " La négociation immobilière ", in B. DUBUISSON et P. WÉRY (coord.), *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au professeur Nicole Verheyden-Jeanmart*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 47 et suivantes ; T. STAROSSELETS, " Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales ", in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WÉRY (coord.), *Le processus de formation du contrat*, Larcier, Formation permanente CUP, vol. 72, 2004, p. 5 et suivantes ; E. MONTÉRO et M. DEMOULIN, " La formation du contrat depuis le code civil de 1804 : un régime en mouvement sous une lettre figée ", in P. WÉRY (coord.), *Le droit des obligations contractuelles et le bicentenaire du code civil*, Bruges, la Chartre, 2004, p. 61 et suivantes ; C. DELFORGE, " L'offre de contracter et la formation des contrats (première partie) ", *R.G.D.C.*, 2004, p. 554 et suivantes ; C. DELFORGE, " L'offre de contracter et la formation des contrats (deuxième partie) ", *R.G.D.C.*, 2005, p. 5 et suivantes ; M. FONTAINE (dir.), *Le processus de formation du contrat. Contributions comparatives et interdisciplinaires à l'harmonisation du droit européen*, Bruxelles, Bruylant, 2002.

L'envoi du premier projet de compromis par le vendeur pouvait être considéré comme une offre de vente, et non une simple proposition de contracter, puisqu'il s'agissait bien d'une « (...) proposition ferme et définitive qui contient tous les éléments essentiels à la conclusion du contrat, de sorte que celui-ci est formé par la simple acceptation de l'autre partie »<sup>6</sup>. Il y avait là l'expression d'une volonté ferme de contracter du vendeur et cette proposition de contracter était suffisamment précise.

Cependant, comme le relève la cour, cette offre n'avait pas été acceptée par l'acheteur puisque, en lui renvoyant un nouveau compromis divergeant en divers points du compromis initial, l'acheteur adressait en réalité une contre-proposition, laquelle ne fut pas acceptée par le vendeur. Pour sortir ses effets, l'acceptation doit, en effet, être inconditionnelle et rigoureusement conforme à l'offre. En d'autres termes, si la partie qui reçoit l'offre, en l'espèce le projet de compromis de vente, marque son accord moyennant certaines modifications ou certains ajouts, elle n'adhère pas à cette offre mais formule une contre-proposition ou même, si ces modifications ou ajouts sont suffisamment fermes, une contre-offre qui nécessite l'acceptation de l'autre partie pour que le contrat se forme<sup>7</sup>.

En l'espèce, la discordance entre les versions ne se limitait pas à un élément accessoire : le projet de compromis du vendeur prévoyait que le contrat était soumis à la condition suspensive « que le vendeur obtienne la libération du premier étage avant la signature de l'acte » ; au contraire, le projet de compromis de l'acheteur modifiait notamment la durée de la réalisation de la condition suspensive de libération de l'entièreté du premier étage (« (...) libération de l'entièreté du premier étage (...) dans le mois de la présente ») et soumettait la caducité due à une absence de réalisation de la condition suspensive, même sans faute du vendeur, à une « sanction » financière de ce dernier (soit la restitution de l'acompte « (...) en versant à l'acquéreur en sus l'équivalent à titre de dommages et intérêts forfaitaires (...) »)<sup>8</sup>. L'envoi de ce nouveau compromis, tel qu'amendé par l'acquéreur, ne constituait donc nullement, comme l'avancé ce dernier devant la cour, une acceptation de l'offre de vente « avec un simple toilettage des textes ».

En outre, la cour eût-elle même considéré qu'il s'agissait là d'éléments « mineurs », encore ceci n'aurait-il pas, en principe, dû modifier son raisonnement. Comme le relève T. STAROSSELETS, si le désaccord des parties sur des éléments accessoires n'empêche pas la formation du contrat, « (...) il ne peut en aller ainsi que lorsqu'il s'agit d'éléments qui n'ont pas fait l'objet de négociations entre les parties, et qui sont, dès lors, soit abandonnés au régime supplétif des lois ou des usages<sup>9</sup>, ou,

6. M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, " Le processus de la formation du contrat – Aspects juridiques ", in *La négociation immobilière – L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 103 et suivantes, spéc. p. 145-146, n° 25. Voy. également Cass., 23 septembre 1969, *Pas.*, 1970, I, 73 ; Cass., 1<sup>er</sup> février 1982, *Pas.*, 1982, I, 690.

7. Voy. H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, tome II, 3<sup>e</sup> édition, Bruxelles, Bruylant, 1964, p. 488, n° 496 ; *R.P.D.B.*, v° Vente, p. 125, n° 69.

8. L'on peut s'interroger sur le point de savoir s'il s'agissait réellement, en l'espèce, d'une condition suspensive. Une obligation est, en effet, conditionnelle lorsqu'on la fait dépendre d'un événement futur et incertain. La Cour de cassation a récemment rappelé que « le respect ou le non-respect d'une des obligations auxquelles les parties se sont engagées ne peut être considéré comme une condition suspensive » (Cass., 8 septembre 2005, *N.j.W.*, 2006, p. 119, note S.D.R. ; *T. Not.*, 2006, p. 12, note J. GRILLET). Voy. ainsi Anvers, 4 janvier 1993 (*R.G.E.N.*, 1996, p. 376), où la condition de libérer l'immeuble de toute location n'a pas été considérée comme une condition suspensive, mais seulement comme une obligation résultant du contrat de vente.

9. Voy., par exemple, Civ. Namur, 26 avril 1990, *R.R.D.*, 1990, p. 489, note E. MONTÉRO (« il est également indifférent que toutes les modalités du contrat n'aient point fait l'objet d'un accord, jusque dans leurs moindres détails, les points non réglés pouvant l'être ultérieurement, par de nouvelles négociations qui ne seraient, en tout état de cause, pas susceptibles de remettre en cause l'accord déjà intervenu » (*op. cit.*, p. 492)). Comme l'expliquent M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ (*op. cit.*, p. 163), des modalités comme le paiement de l'acompte et du solde du prix, le moment du transfert de propriété et de la charge des risques, le).

s'agissant de points négociés, lorsque les deux parties ont accepté de les considérer comme n'empêchant pas la formation du contrat, par exemple en postposant leur détermination à un stade ultérieur ; (...) le fait pour l'acceptant de modifier ou d'ajouter à l'offre un élément – fût-il mineur *a priori* – indique généralement qu'en l'espèce, il entend y attacher une importance particulière. Pourquoi sinon prendrait-il la peine de se départir des termes de la proposition initiale, ou d'y faire l'ajout de certains points, si ce n'est parce qu'il s'agit d'un élément substantiel dans son chef ? »<sup>10</sup> ; en d'autres termes, pour constituer une nouvelle offre, il n'est pas nécessaire que la contre-proposition du destinataire de l'offre initiale renferme des différences majeures : « si celui-ci prend la peine de demander des informations complémentaires ou d'introduire des précisions, n'est-ce pas justement parce que ces " détails " pourraient être – mais ne le sont pas nécessairement – déterminants de son engagement ? »<sup>11</sup>. En l'espèce, les modifications apportées par rapport au compromis initial ne permettaient pas de considérer que le candidat acquéreur avait inconditionnellement accepté l'offre de vente du vendeur<sup>12</sup>.

Puisque la contre-proposition différait de l'offre, l'offrant était autorisé, selon la cour d'appel, à « retirer » son offre. Les termes employés ici par la cour ne nous paraissent pas totalement adéquats. L'on réserve, en effet, le terme « retrait » de l'offre aux situations dans lesquelles l'offrant est libéré avant que l'offre ne prenne effet, c'est-à-dire aussi longtemps que l'offre, eu égard à son caractère réceptice, n'a pas été portée à la connaissance du bénéficiaire ; c'est en principe de « révocation » anticipée d'une offre que l'on parle, lorsque l'offrant « retire » son offre (après qu'elle soit parvenue à la connaissance de son destinataire) avant l'expiration du délai de validité de celle-ci<sup>13</sup> ; l'offrant engage dans ce cas sa responsabilité<sup>14 15</sup>.

En réalité, dans la présente cause, l'envoi de la contre-proposition avait rendu « caduque » l'offre du vendeur, comme l'auraient également été le refus pur et simple de l'offre par l'acquéreur ou la survenance de l'échéance du délai d'acceptation ; en effet, « (...) chaque acceptation modalisée met à néant l'offre initialement exprimée, ce qui nécessite au moins un nouvel échange d'écrits (voire plus, si les préci-

(Suite de la note 9, p. 361)

moment et les modalités de la délivrance sont des modalités *a priori* accessoires, qui peuvent devenir essentielles (ou « substantielles ») si elles sont tenues par l'une des parties comme des éléments constitutifs de son consentement et que l'autre en a été informée ou a pu avoir connaissance de l'importance qui y était attachée. Les questions accessoires sont réglées de manière supplétive par la loi, par les usages (article 1135) ou par le juge, statuant en équité.

10. T. STAROSSELETS, *op. cit.*, p. 46-47, n° 34 ; voy. entre autres dans ce sens B. WYLLEMAN, " Kanttekeningen bij de leer van de bindende kracht van het aanbod ", *R.G.D.C.*, 1994, p. 463 et suivantes, spéc. p. 478.
11. T. STAROSSELETS, *op. cit.*, p. 47 ; voy. cependant *contra* C. DELFORGE, " La formation des contrats sous un angle dynamique. Réflexions comparatives ", in *Le processus de formation du contrat. Contributions comparatives et interdisciplinaires à l'harmonisation du droit européen*, Bruxelles, Bruylant, 2002, p. 139 et suivantes, spéc. p. 171.
12. Rien n'empêche l'acceptant, lorsqu'il accepte l'offre de manière ferme et inconditionnelle, de préciser ou compléter certains points, à condition qu'il signale, dans l'acceptation, que ces précisions ne sont pas substantielles ; de cette manière, l'éventuel désaccord de l'offrant sur celles-ci ne mettra pas en péril la formation du contrat (voy. T. STAROSSELETS, *op. cit.*, p. 49).
13. Lorsque, comme en l'espèce, l'offrant n'a fixé lui-même aucun délai pour l'acceptation de son offre, le caractère obligatoire de l'offre l'oblige à la maintenir pendant un délai raisonnable, c'est-à-dire pendant le délai de réflexion nécessaire au destinataire de l'offre pour décider s'il l'accepte ou non.
14. Sur les conséquences de la révocation de l'offre avant son échéance, voy. C. DELFORGE et B. DE CONINCK, " La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions ", in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WÉRY (coord.), *Le processus de formation du contrat*, Larcier, Formation permanente CUP, vol. 72, 2004, p. 73 et suivantes, spéc. p. 115-123.
15. Sur ces précisions de vocabulaire, voy. entre autres C. DELFORGE et B. DE CONINCK, *op. cit.*, p. 113-114 ; T. STAROSSELETS, *op. cit.*, p. 30 ; C. DELFORGE, " Offres successives et rencontre des volontés ", note sous *Comm. Mons*, 8 juillet 2003, *R.G.D.C.*, 2004, p. 211 et suivantes, spéc. p. 212, n° 6 ; A. DE BOECK, " De verbintenissen uit eenzijdige wilsverklaring ", in S. STIJNS et P. WÉRY (éd.), *Les sources d'obligations extra-contractuelles*, Bruges, la Chartre, 2007, p. 19 et suivantes, spéc. p. 43, n° 64.

sions font, à leur tour, l'objet de retouches de la part de la contrepartie) avant que le contrat soit formé »<sup>16</sup>. Nonobstant la réserve que peut soulever, sur le plan théorique, cette solution<sup>17</sup>, l'offre devient donc caduque par le fait de son rejet par l'autre partie ; en d'autres termes, le destinataire de l'offre initiale ne peut plus, dans ce cas, se raviser et choisir ensuite de l'accepter et ce, lors même que l'acceptation de l'offre initiale, survenue après le premier refus de celle-ci (ou, comme en l'espèce, l'envoi d'une contre-proposition, voire d'une contre-offre), serait émise avant l'expiration de délai de validité de l'offre initiale<sup>18</sup>.

La cour profite également de l'occasion pour rappeler qu'au-delà des principes gouvernant l'offre et l'acceptation, « il ne peut être abusé du droit de rompre des négociations en infligeant à autrui un préjudice disproportionné à l'intérêt personnel protégé ; (...) des pourparlers avancés et une offre de contrat formulée ne peuvent être interrompus et l'offre retirée par l'offrant, aux seules fins de permettre à l'offrant de conclure un contrat semblable avec un tiers venu se porter candidat »<sup>19</sup>. En l'espèce cependant, aucune *culpa in contrahendo* n'avait été commise, le vendeur ayant usé, sans abus, de sa liberté de ne pas conclure le contrat<sup>20</sup> : ce dernier n'avait nullement rompu brutalement et sans motif valable des négociations poursuivies jusqu'à leur terme, en laissant croire par déloyauté ou par imprudence que le contrat serait conclu<sup>21</sup>, et n'avait ainsi, par exemple, pas retiré subitement son bien de la vente en cours de négociations pour conclure avec un tiers aux mêmes conditions financières<sup>22</sup>. Au contraire, le vendeur avait ici agi avec diligence en vue de la conclusion du

16. T. STAROSSELETS, *op. cit.*, p. 48.

17. Le caractère obligatoire de l'offre trouvant son fondement dans un engagement résultant d'une manifestation de volonté unilatérale (Cass., 9 mai 1980, *Pas.*, 1980, I, 1120 ; Cass., 9 mai 1980, *Pas.*, 1980, I, 1127 ; Cass., 16 mars 1989, *Pas.*, 1989, I, 737), elle devrait rester obligatoire pendant sa durée de validité, quelle que soit l'attitude de l'autre partie (voy. sur ce point C. DELFORGE, *op. cit.*, p. 166 ; T. STAROSSELETS, *op. cit.*, p. 33). D'autres théories, notamment la théorie de la confiance (« *vertrouwensleer* ») sont parfois avancées comme fondement du caractère obligatoire de l'offre (pour un aperçu des différentes théories, voy. A. DE BOECK, " De verbintenissen uit eenzijdige wilsverklaring ", *op. cit.*, p. 25-30, n° 18-28). Sur l'acte juridique unilatéral, voy. récemment P.A. FORIERS, " Exposé introductif : acte unilatéral et contrat, constatations et réflexions ", in *La volonté unilatérale dans le contrat*, Bruxelles, Editions du Jeune barreau de Bruxelles, 2008, p. 5 et suivantes.

18. Voy. S. STIJNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, " Examen de jurisprudence – Les obligations : les sources (1985-1995) ", *J.T.*, 1996, p. 689 et suivantes, spéc. p. 714, n° 73, et la jurisprudence citée par les auteurs : Mons, 10 décembre 1985, *R.D.C.*, 1986, p. 670, note C. PARMENTIER ; Bruxelles, 28 avril 1987, cette revue, 1987, p. 868 ; Liège, 6 octobre 1988, *J.T.*, 1989, p. 6. En d'autres termes, une offre devenue caduque « ne peut renaître de ses cendres » (C. DELFORGE, " L'offre de contracter et la formation des contrats (deuxième partie) ", *op. cit.*, spéc. p. 7, n° 6 ; voy. également F. GLANSDORFF, *op. cit.*, p. 243).

19. Pour une application récente de la théorie de la *culpa in contrahendo* en matière de vente d'immeuble, voy. Bruxelles, 27 janvier 2003, cette revue, 2006, p. 840 (som.) : dans cette affaire, le vendeur avait rompu de façon intempestive et contre toute attente les négociations (le vendeur ne s'étant jamais réservé la possibilité de retirer le bien de la vente en cours de négociation), alors que les négociations avec le candidat acquéreur étaient bien avancées. Voy. à ce sujet M. VANWIJCK-ALEXANDRE, " Chronique de jurisprudence – Les contrats ", in Y.H. LELEU (coord.), *Chroniques notariales*, vol. 45, Bruxelles, Larcier, 2007, p. 11 et suivantes, spéc. p. 29.

20. Sur la *culpa in contrahendo*, voy. entre autres I. DURANT, " La rupture unilatérale des pourparlers ou l'exercice d'une liberté surveillée ", in *La volonté unilatérale dans le contrat*, Bruxelles, Editions du Jeune barreau de Bruxelles, 2008, p. 39 et suivantes ; A. DE BOECK, " De precontractuele aansprakelijkheid ; een vergelijking tussen het Belgische recht en de Principles of European Contract Law ", in J. SMITS et S. STIJNS (éd.), *Totstandkoming van de overeenkomst naar Belgisch en Nederlands recht*, Anvers et Groningen, Intersentia, 2002, p. 79 et suivantes ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE, " La réparation du dommage dans la négociation et la formation des contrats ", *Ann. dr. Liège*, 1980, p. 17 et suivantes ; B. DE CONINCK et C. DELFORGE, *op. cit.*, spéc. p. 79-104.

21. Voy. B. DE CONINCK et C. DELFORGE, *op. cit.*, spéc. p. 81, citant Comm. Bruxelles, 19 janvier 1990, *R.D.C.*, 1990, p. 556.

22. En revanche, a été jugée non fautive la rupture de pourparlers qui intervient en vue de contracter avec un tiers qui offre des conditions plus avantageuses (Liège, 20 octobre 1989, *R.D.C.*, 1990, p. 521, note X. DIEUX) ; comme l'explique la cour dans cet arrêt, « la liberté contractuelle implique celle de négocier concomitamment ou successivement avec plusieurs partenaires pour ne retenir en définitive que le contrat le plus avantageux » (*op. cit.*, p. 575 ; la cour cite F. T'KINT, " Négociation et conclusion du contrat ", in *Les obligations contractuelles*, Bruxelles, Editions du Jeune barreau, 1984, p. 15, n° 12).

compromis de vente devant être constaté par acte authentique. L'on ne pouvait certainement pas lui reprocher de ne pas avoir accepté la contre-proposition des acquéreurs, qui présentait dans son chef un risque disproportionné.

BENOÎT KOHL  
Chargé de cours à l'U.Lg.  
Avocat au barreau de Bruxelles

**Cour d'appel de Liège (12<sup>e</sup> chambre)**

**5 février 2008**

**I. Obligations - Clauses pénales – Reconnaissance de dette – Intérêts – Intérêts conventionnels.**

**II. Prescription - Matières civiles – Reconnaissance de dette – Montant remboursable en une seule fois – Prescription quinquennale inapplicable.**

*1. L'article 1153 du code civil n'est pas applicable lorsque les intérêts postulés par le créancier ne sont pas des « dommages et intérêts » au sens dudit article, à savoir des intérêts moratoires, mais au contraire des intérêts conventionnels, tels des intérêts bénéficiant, de l'accord des parties, au créancier d'une reconnaissance de dette.*

*2. La présomption quinquennale énoncée à l'article 2277 du code civil vise les termes périodiques, ce qui n'est pas le cas d'une reconnaissance de dette dont le montant, augmenté des intérêts conventionnels, est déterminé et remboursable une seule fois avec le capital.*

(X / Y)

Vu le jugement rendu le 30 septembre 2005 par le tribunal civil de Liège ...

### **Les faits et l'objet des demandes**

Sous réserve de ce qu'il n'est pas contesté que les 6.197,34 euros (250.000 francs belges) ont été versés par l'appelant le 27 décembre 2001, ils ont été correctement relatés par le premier juge.

L'intimée actualise le montant restant dû à la date du 31 janvier 2008, à 4.183,44 euros.

### **Fondement de la demande**

Au terme de motifs pertinents que la cour adopte, sans qu'il soit nécessaire de les paraphraser, qui prennent en considération l'ensemble des éléments de fait communiqués par les parties, rencontrent de manière aussi adéquate que complète les arguments d'ordre juridique développés dans les conclusions de première instance et font une application exacte des seules normes de droit sur la base desquelles la demande doit être tranchée, le tribunal a dit la demande de l'intimée fondée.

En degré d'appel, l'appelant n'expose aucun moyen nouveau qui justifierait la réformation à cet égard, de la décision entreprise.

Il convient uniquement d'ajouter les considérations suivantes :