



CONFÉRENCE- DÉBATS ANNUELLE

27 SEPTEMBRE 2013

LES ACTES

COMMENT AMÉLIORER LA PRATIQUE DES AVANT-CONTRATS ?

LES PROMESSES SYNALLAGMATIQUES
NE VALANT PAS VENTE

p 5

LES PROMESSES DE VENTE
SOUS CONDITION SUSPENSIVE
DE DÉCLASSEMENT

p 17





CHEUVREUX NOTAIRES

L'Étude CHEUVREUX Notaires met en place une conférence-débats annuelle en Droit Immobilier entre praticiens de l'immobilier et universitaires sur des thèmes juridiques récurrents dans les opérations immobilières. L'objectif de cette conférence est de proposer des pistes de solutions pragmatiques en toute sécurité juridique au service de ses clients, de ses partenaires et de l'ensemble des acteurs de l'immobilier.

LES THÈMES DE LA CONFÉRENCE-DEBATS ANNUELLE 2013 « COMMENT AMÉLIORER LA PRATIQUE DES AVANT-CONTRATS ? » :

- Le premier thème est celui des promesses synallagmatiques ne valant pas vente. Classiquement les juristes en droit immobilier considèrent qu'il n'y a que deux types de promesses de vente : les promesses de vente unilatérale et, les promesses synallagmatiques de vente valant vente (avec exécution forcée). Ces deux avant-contrats ne répondent pas aux objectifs des aménageurs et collectivités publiques d'une part et des promoteurs ou institutionnels d'autre part. La jurisprudence semble avoir dégagé la notion de promesse synallagmatique ne valant pas vente. N'est-ce pas un outil à utiliser notamment durant des contextes économiques difficiles ?
- Le deuxième thème est la promesse de vente sous condition suspensive de déclassement. A l'heure actuelle, la doctrine est partagée sur cette question. Cette condition est-elle potestative ? Les principes du droit public y font-ils obstacle ? Quels sont les risques à conclure un tel avant-contrat ?

EN PARTENARIAT AVEC JURIDIM

Juridim rassemble des directeurs et responsables juridiques des plus grandes entreprises intervenant dans le secteur de l'immobilier avec pour vocation de valoriser leur mission stratégique.



Nous remercions la société Allianz qui accueillait ces débats dans son auditorium.



ÉDITO

Les travaux de cette conférence-débats ont permis à des acteurs du monde de l'immobilier - promoteurs, aménageurs, personnes publiques, investisseurs, avocats et notaires - de débattre, hors des contextes de négociations, de deux thèmes juridiques récurrents dans les opérations immobilières, à savoir **les promesses synallagmatiques ne valant pas vente et les promesses de vente sous condition suspensive de déclassement.**

Avec le concours des professeurs Etienne FATOME et Laurent AYNES, ces travaux ont conduit les intervenants et le public à dégager sur chacun de ces thèmes, des pistes d'évolution à la fois pragmatiques et juridiquement sécurisées.

La première table-ronde a permis de mettre en exergue l'inadaptation des promesses synallagmatiques de vente dans le contexte économique actuel. En effet, l'aléa inhérent aux opérations immobilières, et qui porte généralement sur les autorisations d'urbanisme, la pollution, ou encore la commercialisation, est aujourd'hui renforcé par la crise économique et immobilière. Dans ce contexte, un retournement du marché peut rendre la réalisation d'une opération immobilière impossible et ni la collectivité propriétaire du terrain, ni le promoteur n'ont alors intérêt à ce que soit mise en œuvre la sanction que constitue l'exécution forcée dans une promesse synallagmatique de vente. Pour autant, les parties souhaitent s'engager de bonne foi. Chacune est prête à assumer sa part de risque (pollution, commercialisation, etc.) et d'obligation (immobilisation, études, etc.) en vue de la réalisation du projet immobilier.

L'objectif serait donc de formaliser des obligations de faire réciproques dans la pers-

pective d'un projet immobilier, portant sur une chose et sur un prix recueillant l'accord des parties, sans que ces engagements ne donnent lieu immédiatement à la formation de la vente qui ne constitue que la dernière étape du projet.

Concernant le second thème, de nombreux doutes existent sur la légalité des promesses de vente d'un bien du domaine public sous condition suspensive, de sa désaffectation et de son déclassement. Ces doutes empêchent bien souvent les personnes publiques - et surtout les collectivités territoriales qui ne bénéficient pas du mécanisme de déclassement par anticipation - de mener une valorisation optimale de leur domaine.

L'objectif de la seconde table-ronde de cette conférence-débat sur les avant-contrats était donc d'identifier avec précision les contraintes juridiques attachées à ce thème qui se situe à la frontière du droit public et du droit privé.

Au terme d'un passionnant débat entre privatistes et publicistes, une solution, ou du moins une voie à explorer, semble se former. Il ne reste plus qu'à prendre la plume et à rédiger une clause respectueuse de ces règles impératives.

Nous souhaitons faire de cette conférence-débats un rendez-vous annuel, où praticiens et chercheurs puissent échanger sur des thématiques d'actualité en matière de droit immobilier privé et public afin de trouver des solutions pragmatiques et juridiques au service de l'ensemble des acteurs. Alors, à l'année prochaine !

Michèle RAUNET
Jean-Félix FERRUS-SICURANI

ACTES DE LA CONFÉRENCE-DÉBATS « COMMENT AMÉLIORER LA PRATIQUE DES AVANT- CONTRATS »

Conférence introduite par Bruno CHEUVREUX et animée par Michèle RAUNET et Jean-Félix FERRUS-SICURANI, Notaires.

1^{er} DÉBAT : LES PROMESSES SYNALLAGMATIQUES NE VALANT PAS VENTE

Laurent AYNES

*Agrégé des Facultés de droit,
Professeur à l'Université de Paris I,
Panthéon-Sorbonne*

Gilles BOUVELOT

Directeur général de l'EPF Ile-de-France

Mahbod HAGHIGHI

*Directeur juridique de la SODEARIF
Jean-Luc TIXIER
Avocat associé, CMS Bureau Francis
Lefebvre*

2nd DÉBAT : LES PROMESSES DE VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE DE DÉCLASSEMENT

Laurent AYNES

*Agrégé des Facultés de droit,
Professeur à l'Université de Paris I,
Panthéon-Sorbonne*

Laurent CAMPREDON

*Directeur juridique immobilier
Altarea Commerce*

Etienne FATOME

*Professeur Emérite à l'Université
Paris I, Panthéon-Sorbonne*

Eric SPITZ

*Directeur des affaires juridiques de
la Ville de Paris*

PROMESSE DE VENTE DÉCLASSEMENT VENTE DOMAINE PUBLIC CONDITION SUSPENSIVE

OUVERTURE DES DÉBATS

MAÎTRE CHEUVREUX
NOTAIRE, CHEUVREUX NOTAIRES

Chers amis, vous représentez, aujourd'hui, à la fois des aménageurs, des collectivités locales, des établissements publics, des promoteurs, des investisseurs immobiliers, des avocats, des notaires, etc. Vous représentez assez bien l'ensemble de la chaîne immobilière.

Nous avons souhaité vous réunir aujourd'hui, pour réfléchir de manière pragmatique à un thème juridique récurrent de droit contractuel immobilier, en vue de dégager des solutions juridiques sécurisées et opérationnelles, le tout sereinement et hors de toute agitation de négociation.

Cette année, un thème s'est dégagé : les avant-contrats entre le public et le privé, entre collectivités publiques et promoteurs, investisseurs immobiliers.

Nous allons traiter tout ceci sous deux angles, ce qui va donner lieu à deux tables rondes que Michèle RAUNET et Jean-Félix FERRUS-SICURANI animeront et présenteront tout à l'heure.

Nos remerciements vont tout d'abord à JURIDIM, représenté aujourd'hui, par Mahbod HAGHIGHI, que je tiens à remercier et avec lequel nous avons organisé cette réunion en total partenariat. Je remercie également Christophe BOUILLON d'ALLIANZ, qui n'est

pas là, et qui nous a permis d'être dans cette salle magnifique.

Maintenant, place au droit, et place aux deux tables rondes.

MICHÈLE RAUNET
NOTAIRE, CHEUVREUX NOTAIRES

Le premier thème : les promesses synallagmatiques ne valant pas vente est un thème un peu provocateur en tous cas dans sa terminologie.

Ce thème, nous l'avons choisi en commun accord avec Mahbod HAGHIGHI. Il nous a semblé extrêmement important de pouvoir échanger pour clarifier les notions et mieux comprendre les objectifs de l'ensemble des parties. Je souhaite également rendre hommage à une personne qui n'est pas là aujourd'hui, Sylvie ACKER, la secrétaire générale de la société Paris Batignolles Aménagement, avec qui, depuis 2008, nous avons travaillé sur les avant-contrats quand, la crise est arrivée et que tout le monde a commencé à vouloir se délier des promesses. Après un travail de relecture de promesses signées quelques années auparavant il est apparu que les promesses signées ne correspondaient peut-être pas exactement à ce que l'on avait voulu au départ.

Depuis quelque temps, parmi les praticiens, est apparue la notion de promesse synallagmatique ne valant pas vente.

C'est pour cette raison qu'aujourd'hui, nous avons voulu aborder ce thème.

Dans un premier temps, nous allons envisager ce thème du point de vue des praticiens pour comprendre pourquoi cette notion de promesse synallagmatique ne valant pas vente peut être intéressante pour chacune des parties.

Vont intervenir Mahbod HAGHIGHI et Gilles BOUVELOT et, je me permettrai aussi de lire l'intervention, en quelques minutes, de Sylvie ACKER.

Après, je laisserai la place à la discussion juridique avec le Professeur Laurent AYNES et Jean-Luc TIXIER, avocat chez Francis LE-FEBVRE. Bien sûr, la discussion est ouverte à la salle.

Mahbod HAGHIGHI, je vous laisse la parole pour que vous nous expliquiez pourquoi cette notion de promesse synallagmatique ne valant pas vente, c'est-à-dire sans exécution forcée de part et d'autre est un outil qui intéresse les promoteurs.



1 – LES PROMESSES SYNALLAGMATIQUES NE VALANT PAS VENTE

MAHBOD HAGHIGHI
DIRECTEUR JURIDIQUE DE LA SODEARIF

Merci beaucoup. Bonjour à tous. Tout d'abord, en ma qualité de vice-président de JURIDIM, je voulais remercier Michèle RAUNET et, à travers elle, l'étude CHEUVREUX, pour l'organisation de cette matinée organisée en partenariat avec JURIDIM. JURIDIM est une association qui regroupe les directeurs juridiques et responsables juridiques du monde de l'immobilier et elle a comme principale particularité de ne comprendre que des gens sympathiques. La preuve, on a, aujourd'hui, une salle magnifique à notre disposition grâce à l'intervention de Christophe BOUILLON. On le remercie à nouveau et je remercie ALLIANZ également.

Cette fois-ci, en ma qualité de promoteur immobilier, je voulais juste aborder quatre points très rapidement.

C'est vrai que les promoteurs immobiliers préfèrent les promesses unilatérales aux promesses synallagmatiques. La raison est simple : le promoteur n'a pas vocation à devenir propriétaire d'un terrain sur lequel il n'a pas réussi à développer un projet. Si un promoteur immobilier souhaitait faire de la réserve foncière, déjà, il ne s'appellerait plus un promoteur, mais une société foncière, un investisseur et deuxièmement, il négocierait autrement le prix de son terrain et il n'aurait pas besoin de promesses pour cela.

Mais ce n'est pas parce qu'un promoteur immobilier a signé une promesse unilatérale que, pour autant, il va se désintéres-

ser de sa promesse. Il faut le préciser, tout d'abord, quand on signe une promesse, on a un seul objectif, en tant que promoteur, c'est de développer le projet. La signature de la promesse est très importante pour le promoteur, parce que ça lui donne un droit pour aller développer, déposer son permis, discuter avec les autorités municipales. Mais, avant tout, c'est de pouvoir développer son projet.

Quand une promesse unilatérale, c'est-à-dire dans laquelle seul le vendeur de terrain est engagé, est signée, le promoteur commence immédiatement à sortir son chéquier : le géomètre, les études de sols, les études de pollution... si le projet est un peu conséquent, il faut payer des bureaux d'études ICPE, CDAC, l'architecte, bien sûr, pour développer un permis. Pour un projet vraiment moyen, rien que pour voir, il faut sortir 150 à 200 000 euros, vraiment pour voir.

La préparation du permis déclenche ensuite des discussions avec des preneurs. Il faut discuter avec des preneurs ou des locataires, des BEFA, il faut dépenser également des honoraires pour trouver des acquéreurs. Enfin, juste pour vous dire que la promesse unilatérale, ce n'est pas un document pour le promoteur qui reste dans un coin en disant « on verra, on a un an devant nous et on n'est pas engagé ». L'engagement du promoteur n'est pas décrit dans la promesse, mais dans

sa volonté de développer un projet.

Ensuite, troisièmement, bien sûr, les personnes publiques et parapubliques, les grands aménageurs n'apprécient pas les promesses unilatérales pour une raison que

je pense simple, qui est de dire « comment, moi, personne publique, je serais engagée ? Alors que le promoteur, personne privée devant moi n'aurait aucun engagement et ne serait que dans une option ». Juridiquement, cette impres-

sion est exacte, mais économiquement, elle est erronée, parce que la personne publique s'engage, mais le promoteur, comme je vous l'ai dit, il a commencé déjà à dépenser de l'argent, et il veut surtout sortir son opération. On ne signe pas des promesses uniquement pour en faire des archives. Et ensuite, est-il logique de signer des promesses pouvant aboutir à une obligation d'achat de terrain (des promesses synallagmatiques), alors même que le promoteur n'a pas réussi à mettre en œuvre son projet ? Une personne publique ou parapublique, une collectivité ou un grand aménageur, a pour objet de faire sortir des projets. Le fait de dire « j'ai pu, grâce à ma promesse synallagmatique obliger le promoteur à acheter un terrain sur lequel il ne développera pas de projet » n'a aucun intérêt pour l'aménageur. D'ailleurs, vous le savez très bien, pour ce qui est des ZAC, pour ce qui est des aménageurs, nos

“
les promoteurs immobiliers préfèrent les promesses unilatérales aux promesses synallagmatiques.
”

actes d'achat comportent une clause résolutoire pour le cas où on ne développerait pas le projet. Donc, l'acquisition du terrain en tant que telle n'a pas beaucoup d'intérêt. Enfin, quatrième, sous réserve de ce qui sera dit par le Professeur AYNES et Maître TIXIER, la promesse synallagmatique qui n'aboutit pas à une obligation d'acheter est peut-être la bonne solution. Les deux parties sont juridiquement engagées, la promesse est synallagmatique, et l'issue est économiquement, j'appellerais ça « intelligente », dans le sens où on ne va pas forcer quelqu'un qui ne sait pas construire à acheter un terrain. Alors, juste un vœu, avant de terminer, un vœu adressé aux notaires : s'il vous plaît, si on devait aboutir enfin à ce genre d'acte, restons simples sur les clauses... Les usines à gaz, on peut les laisser. Le promoteur qui n'a pas réussi à développer son projet est déjà puni, ce n'est pas la peine de le punir plusieurs fois. Merci.

MICHÈLE RAUNET
NOTAIRE, CHEUVREUX NOTAIRES

Merci beaucoup, Mahbod HAGHIGHI. On voit bien que le sujet est d'essayer de trouver le bon avant-contrat, et qu'aujourd'hui, on a une opposition un peu caricaturale qui est : les promoteurs veulent des promesses unilatérales, et les collectivités publiques ou aménageurs préfèrent des promesses synallagmatiques. Nous voyons bien que ça ne colle pas complètement à la réalité. En effet, Mahbod HAGHIGHI nous dit que les promoteurs veulent des promesses unilatérales, c'est-à-dire avec une option pour l'acquéreur. Mais en pratique, quand un promoteur s'engage dans une promesse unilatérale, il n'est pas dans une philosophie d'option, il y a en fait un vrai engagement d'aller jusqu'au bout. Et, ce n'est que s'il arrive quelque chose qui ne va pas permette au promoteur de réaliser son projet qu'il voudra pouvoir sortir de l'opération. Du côté des aménageurs notamment... Je vais me permettre de lire ce qu'a écrit Sylvie ACKER (Secrétaire générale de Paris Batignolles Aménagement) qui n'a pas pu être présente parmi nous. A titre liminaire, je rappellerai que les aménageurs vont non seulement engager de nombreux frais, mais également engager politiquement leur mandant... Donc, il faut qu'il y ait un engagement synallagmatique avec une autre personne. Un aménageur qui va s'engager, qui va faire un appel d'offres, qui va prendre du temps, a aussi besoin d'engagement fort parce qu'il ne peut pas se permettre, deux ans plus tard, de se retrouver sans rien et avec un projet qui ne se réalise pas. On voit bien que la notion d'engage-

ment synallagmatique est quelque chose d'important. Après, est-ce que, pour autant, l'exécution forcée d'une promesse synallagmatique valant vente a un sens ?

« Quel que soit le contexte de la conjoncture, l'attente d'un aménageur est de préserver ses droits dans le cadre de la commercialisation de terrains, afin d'obérer le moins possible le calendrier opérationnel en cas de difficultés avec un opérateur. L'intérêt de l'aménageur, dans une promesse de vente, est d'avoir un engagement réciproque avec l'opérateur acquéreur. Toutefois, pour l'aménageur, la sanction de ses engagements de vendre et d'acheter par le mécanisme de l'exécution forcée n'apparaît pas opérationnelle. L'aménageur ne souhaite pas seulement vendre un terrain, il souhaite le faire dans un certain délai et s'assurer que le terrain sera construit. La relation avec l'acquéreur perdure après l'acte de vente. De plus, la mise en œuvre du mécanisme de l'exécution forcée est lourde et génératrice de délais. Dans certains cas, ce mécanisme peut être utilisé par l'acquéreur pour retarder la date de signature au motif d'un désaccord sur l'interprétation d'une condition suspensive par exemple ; l'acquéreur va engager cette procédure ou formaliser son intention de le faire. Pendant ce temps, l'aménageur est toujours tenu par la promesse. Les délais courent, le prix n'est pas versé et le chantier ne commence pas.

Lorsque nous disons que nous ne souhaitons pas d'exécution forcée, certains opérateurs pensent qu'en définitive, nous ne sommes pas sûrs de vouloir leur vendre le terrain. Ce n'est pas le cas. Nous souhaitons toujours prendre un engagement ferme de vendre si l'acquéreur prend lui-même l'engagement d'acheter, sous réserve de conditions suspensives suffisamment objectives et encadrées en termes de délai. Dans une promesse sans exécution forcée, l'engagement du vendeur existe néanmoins et peut être sanctionné par une indemnité. Cette indemnité permet d'avoir un contrat équilibré. Si la position de l'aménageur n'est pas justifiée, l'acquéreur sera indemnisé de son préjudice. En revanche, si la position de l'aménageur est justifiée, il pourra préserver son calendrier opérationnel en reprenant rapidement son entière liberté de disposer du bien et donc sa liberté de commercialiser la charge foncière auprès d'un autre opérateur en situation de reprendre l'opération. Précision étant faite, que l'opérateur défaillant aura pris dans le cadre de la promesse l'engagement d'abandonner au profit de l'aménageur, le bénéficiaire des études et droits y afférant relatifs au projet, le tout de manière que celui-ci qui sera désigné puisse

poursuivre sans retarder le projet le développement opérationnel ».

On voit bien que l'objectif, c'est d'avoir des engagements, mais des engagements qui ne soient pas de nature, à un moment donné parce qu'il se passe quelque chose qui ne va pas, à compromettre le calendrier opérationnel de l'opération. Je ne sais pas si Monsieur BOUVELOT, qui est le Directeur général de l'Établissement Public Foncier de la région Ile-de-France, partage ce sentiment. Et puisqu'aujourd'hui, vous discutez avec beaucoup de promoteurs dans le cadre de la revente des terrains que vous avez achetés, je vous laisse la parole.

GILLES BOUVELOT
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'EPF ILE DE FRANCE

Oui, effectivement, je dirige l'Établissement Public Foncier Ile-de-France. Je précise, les gens me connaissent, que j'ai été promoteur aussi dans une vie antérieure, donc des promesses unilatérales ou synallagmatiques, j'en ai signé des deux côtés.

Je suis globalement tout à fait d'accord avec ce que nous dit Madame ACKER, je voudrais juste rappeler à quoi servent les promesses dans ce domaine assez particulier que sont l'aménagement et l'immobilier. C'est une chaîne d'acteurs qui ont chacun leur rationalité propre, qui ont des objectifs propres. C'est un système (le terrain) qui n'est pas régi par l'offre et la demande. On est à deux pas du site de la Bourse, mais on voit très bien que les terrains ne se vendent pas à la corbeille avec des prix fermes, « J'achète », « Je vends ». Pourquoi ? Parce qu'on est dans un domaine marqué par l'aléa assez systématique. Aléas sur le droit des sols, aléas sur la purge du permis de construire, aléas sur ce qu'on va trouver dans le terrain, de l'archéologie, de la pollution, etc., aléas avec les servitudes de voisinage qu'on découvre parfois, etc.

Il y a des théories économiques qui expliquent ça : l'objectif de tout ce qu'on fait entre nous, avec nos conseils, juristes, notaires, etc., c'est de pouvoir se mettre en ligne, de mettre le système en ligne, de manière à ce que chacun prenne sa part d'aléas, que tous les aléas soient prévus. Évidemment, ça ne fait pas des contrats complets, au sens complétude du terme, mais ce sont des systèmes de contrats où on essaie de prévoir ce qui se passe si un aléa survient. On essaie d'anticiper l'incertitude. Alors, ça s'appelle des concessions d'aménagement avec des clauses, ça s'appelle des pactes de préférence, ça s'appelle aussi des promesses de vente unilatérales ou synallagmatiques. Un EPF dans cette chaîne, qu'est-ce que c'est ? Nous, nous sommes en amont de l'aménagement ou en amont de l'immobilier, c'est-à-dire que nous achetons sans condition bien

“
Trouver le bon
avant-contrat.

”

sûr, directement des terrains privés, nous les mettons sous maîtrise publique, nous les transformons, nous les remembrons et nous les recédons soit à des aménageurs en général pour de grandes opérations d'aménagement – parce que ce sont eux, après, qui se chargent de poursuivre la transformation – soit directement quand ce sont des opérations ponctuelles à des promoteurs ou promoteurs sociaux. Voilà le mécanisme.

Notre valeur ajoutée dans le système, sur le plan des politiques publiques, c'est de l'anticipation et de la régulation – je pense que tout le monde le sait – mais c'est aussi de prendre un certain nombre de risques et de gérer le temps finalement lié à ces risques. De toute façon, un acteur de la chaîne pour moi, ou bien il prend un risque et c'est un acteur de la chaîne immobilière, un acteur économique, ou bien il ne prend pas de risque et c'est un intermédiaire. Les intermédiaires ont leur utilité dans ces systèmes, ils prennent des honoraires pour mettre les gens en relation. Mais un acteur de la chaîne, lui, il prend un risque.

Quel risque prend un EPF ou un aménageur d'ailleurs parce que, effectivement, là-dessus on est à peu près dans la même dimension ? Nous, à l'EPF, nous vendons à prix ferme et défini avec la collectivité à partir de notre prix de revient. Quand il y a une consultation d'opérateurs, il n'y a pas d'enchère, le prix est fixé et la consultation porte sur la qualité du projet (social, environnemental, etc.). Et, nous prenons le risque de l'urbanisme – l'EPF est là pour ça – c'est-à-dire qu'en amont, nous achetons les fonciers en général – et c'est là qu'on est utile – avant qu'ils aient le nouveau droit des sols. On travaille beaucoup sur des systèmes de friches industrielles ou d'entrepôts, etc., classés UI en général dans les PLU et qui ont vocation à devenir du UA, c'est-à-dire pour en faire des quartiers nouveaux avec de l'habitat, du tertiaire ou de l'activité aussi. On prend ce risque, ça ne marche pas toujours. Quatre ans après, le PLU n'a pas bougé pour certaines raisons. On prend aussi le risque de l'urbanisme dans la mesure où, bien évidemment, quand on signe une promesse, c'est sur la base d'un permis de construire qui va être déposé et on ne passe à l'acte que lorsque le permis de construire est purgé de tout recours, et ça peut prendre des années. Nous considérons que notre rôle, c'est aussi d'apporter cette valeur ajoutée, parce qu'on connaît des secteurs à recours où les gens savent qu'en faisant du harcèlement juridique, ils finiront par décourager les opérateurs pour qui le temps, c'est de l'argent. Dans ce cas, lorsque nous intervenons, nous avons une structure financière qui permet de gérer la question du temps. C'est parfois assez pédagogique et ça rassure. Et puis, nous prenons le risque technique

lié au sol, c'est-à-dire que nous faisons les études en amont, nous essayons de « purger » – même si je n'aime pas ce terme – les questions de pollution et d'archéologie. Si nous nous trompons, ça arrive qu'on n'ait pas tout vu, on paie parce qu'on s'est trompé, c'est nous qui nous sommes trompés. On prend donc tout ce risque-là.

Par contre, il y a une chose que nous ne prenons pas, que nous ne prendrons jamais, c'est le risque commercial. Je considère qu'un opérateur, qu'il soit d'ailleurs promoteur ou qu'il soit aménageur, une fois qu'il a acheté le terrain, ou pendant qu'il achète, a vocation évidemment à le recéder, à trouver des clients, mais c'est à lui à prendre son risque là-dessus. J'ai été promoteur, donc je sais que c'est un véritable risque, qui dépend des périodes, mais c'est un véritable risque. Ce n'est clairement pas le vendeur du terrain, le propriétaire, que ce soit d'ailleurs une personne publique ou une personne privée, qui doit assumer ce risque. C'est la valeur ajoutée de l'opérateur. Après, il y a le risque des études, effectivement, ça nécessite quelques études qu'on peut perdre.

À l'EPF, on pratique la promesse synallagmatique qui prévoit une exécution forcée puisque, pour l'instant, il n'existe rien d'autre. On n'a encore jamais procédé à une exécution forcée. Bien évidemment, on y met toutes les clauses suspensives, y compris d'obtention de certains financements, à condition que les dossiers soient déposés dans les temps, mais pas de clauses de commercialisation.

Bien sûr, on peut toujours essayer d'aller plus loin dans la prévision de l'imprévu. Mais l'imprévu, ce n'est pas simplement une question de bonne ou de mauvaise volonté. On ne peut pas dire dans un contrat entre deux parties « j'étais de bonne volonté, je n'ai pas pu... le client n'est pas venu, ce n'est pas de ma faute donc, on arrête ».

Un petit mot pour terminer sur la promesse unilatérale. Effectivement, dans une promesse unilatérale, seul le propriétaire est engagé. Je pense que c'est bien quand les propriétaires ne sont pas des professionnels, mais la contrepartie de la promesse unilatérale, parce qu'elle gèle quand même un terrain, elle gèle un actif, un patrimoine pendant quelque temps, c'est qu'elle a une contrepartie financière si l'opération ne se fait pas. C'est le prix du gel du terrain. Je constate quand même qu'il y a des promesses qui sont absolument sans aucune contrepartie. Je considère que, dans des cas comme ça, c'est à la limite de... je ne vais pas employer

le terme. C'est totalement déséquilibré, on va dire.

Nous, à l'EPF, nous considérons que nous sommes entre professionnels qui ont toutes les capacités. Pour notre part, nous fournissons les études et si l'opérateur a besoin de deux mois pour compléter les études de sol, on fait un pacte de préférence et pendant deux mois, il a une exclusivité totale. Mais on fait des promesses synallagmatiques parce qu'entre professionnels, on doit pouvoir s'engager de manière un peu plus ferme parce qu'on traite d'égal à égal d'une certaine manière en termes de technicité, de droit, etc.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup. Monsieur le Professeur, est-ce que vous pensez qu'il est envisageable de réfléchir à un avant-contrat qui vaudrait engagement synallagmatique des deux parties ? Parce qu'on voit bien que d'un côté comme de l'autre, l'objectif n'est pas de dire « finalement, au bout de deux ans, trois ans de travail, je n'ai plus envie de vous vendre ou je n'ai plus envie d'acheter », ce n'est pas l'objectif. L'idée, c'est que chacun, de part et d'autre, a pris des risques et l'objectif, c'est d'acheter et de vendre à terme. Mais on voit bien aussi que l'exécution forcée sur ce type d'opération, finalement, n'a pas grand sens.

JEAN-FÉLIX FERRUS-SICURANI
NOTAIRE, CHEUVREUX NOTAIRES

Michèle, pour compléter ce que tu dis et pour rebondir sur ce que disait Monsieur BOUVELOT : quelle est, en pratique, la raison pour laquelle le promoteur n'achète pas ? C'est parce qu'il a un problème de

commercialisation. Quand Monsieur BOUVELOT parlait des différents aléas qui pouvaient amener à ce que le contrat ne se réalise pas, évidemment, ce sont toutes les études de sol, la géotechnique, la pollution, l'obtention du permis de construire – ce qui est quand même l'épine dorsale du contrat – mais, j'allais dire, ça, ce sont de vrais risques de

Promotion. L'aléa de la commercialisation, c'est la prise en compte d'un contexte économique qui s'impose à tous et pas juste à un promoteur sur une opération déterminée. Ce qu'il faut bien comprendre, c'est que la problématique de commercialisation, contamine l'obtention de la GFA, l'obtention des financements de l'opération et que ça rend impossible l'opération. Ce n'est pas du fait d'un promoteur qui se

“
L'exécution forcée,
quand l'opération devient
impossible à produire,
ne répond pas,
ni aux objectifs
du vendeur de terrain
ni aux objectifs du promoteur.
”

désintéresserait, à un moment donné, de l'affaire. C'est pour ça que l'exécution forcée, dans ce cas-là, quand l'opération devient impossible à produire, ne répond, à mon avis, ni aux objectifs du vendeur de terrain ni aux objectifs du promoteur.

LAURENT AYNES
AGRÉGÉ DES FACULTÉS DE DROIT, PROFESSEUR
À L'UNIVERSITÉ DE PARIS 1, PANTHÉON SORBONNE

Merci d'abord de m'associer à cette réflexion. Il y a une interaction permanente entre les créations de la pratique, les besoins de la pratique et leur insertion dans le système juridique qui est très fructueuse. Ce type de confrontation me semble très intéressant.

Vous me demandez s'il est possible de réfléchir, je vous réponds « oui, il est toujours possible de réfléchir » et allons-y ensemble ! Ce qui me frappe dans votre expression « les promesses synallagmatiques ne valant pas vente », je ne sais pas si vous avez essayé dans la rue auprès du citoyen lambda l'expression « qu'est-ce que ça vous dit une promesse synallagmatique ne valant pas vente ? ». On a l'impression que c'est quelque chose d'effroyablement compliqué et technique.

Dans votre question, c'est qu'au cœur du problème, il y a l'article 1589 du Code civil : « *La promesse de vente vaut vente lorsqu'on est convenu de la chose et du prix* ». Et au fond, la question est : mais est-ce qu'on est condamné à l'article 1589 ? Est-ce qu'on ne peut pas inventer quelque chose qui serait contraire à l'article 1589 ? Je veux dire simplement deux ou trois observations générales pour dégager le terrain et ensuite, voir comment on pourrait répondre à ces besoins d'à la fois s'engager, ne pas s'engager, pouvoir en sortir, pas d'exécution forcée, etc.

Première observation, 1589 (le texte est très mal interprété souvent par la pratique) : *la promesse de vente vaut vente dès qu'on est convenu de la chose et du prix*. Ce que signifie ce texte, historiquement, c'est qu'on n'a pas besoin d'autre chose qu'un accord sur la chose et sur le prix pour être en présence d'une vente. Et ça, c'est une grande révolution, puisque, dans la tradition romaine qui a été conservée notamment par le droit germanique, la promesse de vente ne vaut pas vente. Le seul échange des consentements ne suffit pas à opérer le transfert de propriété.

Ce que dit l'article 1589, c'est qu'en droit français, le seul échange des consentements suffit à opérer l'effet principal de la vente qui est le transfert de propriété immédiatement. A condition – ce que ne dit pas l'article 1589, mais qui est une évidence – que chacune des deux parties ait décidé l'une de

vendre, l'autre d'acheter. Ce que dit l'article 1589, c'est qu'on n'a pas besoin d'autre chose que du consentement. Ça ne veut pas dire qu'un accord sur la chose et sur le prix soit nécessairement une vente. Il peut y avoir accord sur la chose et sur le prix, la période des négociations est terminée, nous sommes d'accord, si nous traitons, pour que la chose soit ceci, dans telles et telles conditions, et que le prix soit cela, dans telles et telles conditions. Mais, pour le moment, nous ne sommes pas encore d'accord l'un de vendre, l'autre d'acheter. C'est parfaitement possible et ça ne heurte, en aucune manière, l'article 1589.

Deuxième observation, une observation de bon sens, et on tourne autour de cette question depuis très longtemps : « Est-il possible – ce n'est même pas une question juridique, c'est du bon sens – de promettre de consentir ? Est-ce qu'on peut promettre de consentir ? » Réponse : « En pur bon sens, non, on ne peut pas promettre de consentir dans le futur ». C'est-à-dire « je m'engage à donner mon consentement », ça n'existe pas. Ou je le donne maintenant, ou je ne le donne pas, et donc, j'aurai la liberté de ne pas le donner ou de le donner plus tard. C'est une donnée élémentaire. Et très souvent en pratique, à travers notamment l'utilisation de la condition potestative, on essaie à la fois de dire « je m'engage, mais je ne m'engage pas tout de suite ». C'est ce point-là qu'il faut clarifier. Est-ce qu'on est parvenu à un moment où le vendeur consent à la vente et l'acheteur consent à acheter ? Est-ce qu'ils prennent leur décision maintenant quitte à ce qu'on retarde le transfert de propriété, qu'on insère des conditions, etc. ?

Si je comprends « les promesses synallagmatiques ne valant pas vente », l'idée est la suivante : les parties ont arrêté la chose, les conditions de la vente, le prix, il n'y a plus de négociation, c'est fini. Les conditions de la vente sont arrêtées. Mais, pour le moment, aucune des deux parties n'a pris – si on est en présence d'une promesse synallagmatique ne valant pas vente – la décision l'une de vendre, l'autre d'acheter. C'est en cela qu'on est très loin de la promesse unilatérale. Dans la promesse unilatérale précisément, l'une des parties, le promettant, a donné son consentement à la vente. Lui, il est définitivement engagé.

Je pense que, dans la formule qu'on essaie de trouver, il faut tenir compte de cette idée qu'il y aurait une contradiction fondamentale à dire « je décide de vendre » et en même temps « je me réserve de ne pas vendre », ce n'est pas possible. On peut dif-

férer tout un tas de choses, mais le point fondamental, c'est à quel moment y a-t-il consentement définitif ? Et, c'est sur ce point qu'il faut réfléchir. Encore une fois, ce n'est pas tellement une contrainte du droit français, c'est une donnée anthropologique. On ne peut pas faire une chose et son contraire en même temps. On ne peut pas à la fois dire « je vous promets que je vends, j'ai pris la décision de vendre », mais « la vente ne sera définitive que lorsque je déciderai de comparaître devant le notaire », c'est l'un ou l'autre.

Troisième observation, pour cette question des avant-contrats, au fond, nous sommes dans le domaine de la liberté contractuelle absolue. Il n'y a pas ou peu de réglementation impérative – sauf depuis un certain temps sur la question de la durée des promesses, de la forme, des cessions de promesse etc. Peut-on monter des contrats qui répondent aux besoins de la pratique ? En principe, oui. Vous voyez bien que l'article 1589 n'est pas du tout un obstacle à cela, puisque je l'ai dit en commençant « le texte ne dit pas qu'à partir du moment où deux personnes sont d'accord sur une chose et sur un prix, il y a obligatoirement une vente ». Non, il manque l'élément essentiel « à condition qu'elles soient d'accord, l'une pour vendre, l'autre pour acheter », ce qu'on appelle dans le Code civil « promesse », précisément.

Quatrième observation. Au fond, dans l'avant-contrat de vente, il y a deux éléments. Il y a une anticipation sur la vente, c'est ce côté-là qui nous gêne ici, c'est là-dessus qu'il faut travailler. Mais, il y a un autre élément – dont a parlé Monsieur HAGHIGHI notamment – c'est que chacune des parties, pendant la durée de l'avant-contrat, a un certain nombre de droits, notamment une exclusivité qui est liée à l'immobilisation du bien pendant un certain temps. De son côté, le promoteur, éventuel futur acquéreur, muni de cette immobilisation, va pouvoir faire un certain nombre de choses : les opérations d'études, de pré-commercialisation, etc.

Cet aspect de l'avant-contrat peut être librement organisé par les parties. Nous n'avons pas de contrainte à ce sujet. Autrement dit, je pense que, dans notre réflexion, il faut absolument distinguer l'aspect anticipation sur la vente. Dans une promesse unilatérale de vente, l'anticipation est très forte puisque l'une des parties a donné son consentement à la vente. Dans une promesse synallagmatique classique, elle est encore plus forte puisque chacune des deux parties a donné son consentement définitif à la vente et les effets immédiats de l'avant-contrat. On peut très bien imaginer des avant-contrats, des conventions qui se situent avant le contrat, et ne comportent pas d'anticipation sur la

“
La promesse de vente
vaut vente dès qu'on est convenu
de la chose et du prix.
”

vente. Et ces avant-contrats ont leur utilité parce qu'ils organisent les relations entre les parties dans la période qui précède la vente sans qu'on sache nécessairement si la vente interviendra ou pas, ce qui est une autre question. Donc, intellectuellement, on peut tout à fait dissocier « anticipation sur la vente » et « organisation des relations entre les parties » laquelle implique qu'on détermine clairement les relations des uns et des autres, qu'on détermine clairement la durée de cette période, ce qui se passe si tel et tel événement ne se produit pas pendant cette période, les indemnités réciproques. Vous avez parlé, par exemple, de l'obligation de transmettre les études qui peut être, en effet, une obligation à la charge du promoteur dans l'hypothèse où la vente n'interviendrait pas.

Donc, pour répondre à votre question d'une manière encore un peu générale, je pense qu'en effet, il y a, là, un domaine de liberté complète – et c'est très heureux – qui s'ouvre à l'ingénierie juridique, parce qu'encore une fois, il n'est pas nécessaire d'entrer dans le futur contrat dès l'organisation de la période précontractuelle. Alors, maintenant, si j'ai bien compris, il y a des objectifs qui sont assez différents. Le promoteur, futur ou éventuel acquéreur, veut plusieurs choses. Premièrement, il veut arrêter l'affaire. Il n'y a plus de discussion sur le prix, il n'y a plus de discussion sur la chose, c'est arrêté. C'est tout à fait possible en convenant que les négociations sont terminées et que si l'on traite, on traitera pour tel prix dans telles et telles conditions et avec telles et telles obligations. C'est-à-dire que tout le contenu de la future vente peut être définitivement arrêté entre les parties sans pour autant qu'elles aient pris la décision l'une d'acheter l'autre de vendre. Ça, c'est possible.

Deuxièmement, il veut être certain que s'il s'avère que l'opération est faisable, il puisse effectivement la faire, il a besoin d'une immobilisation. C'est-à-dire que, pendant cette période, le terrain ne soit pas vendu à autrui. Tout à fait possible. C'est une obligation de ne pas faire : le propriétaire du terrain s'oblige à ne pas vendre à autrui ou à ne pas traiter avec autrui, pendant une certaine période. C'est une obligation de ne pas faire qui appelle normalement un prix, c'est ce que vous disiez, mais pas nécessairement. La jurisprudence dit qu'il peut y avoir immobilisation sans contrepartie, mais là, il y en aurait une qui peut être soit une indemnité, soit l'obligation pour le promoteur de transmettre les études, les différentes améliorations techniques, intellectuelles à propos du terrain si jamais l'opération ne se fait pas. Et vous avez dit un troisième point, vous soulignez que l'exécution forcée n'est pas une solution, c'est ce qui a été dit à plusieurs reprises. Autrement dit, il faut que le

propriétaire du terrain puisse contraindre le promoteur à acquérir, si le programme n'est pas viable...

Cette période peut donner lieu, par convention, à un système d'indemnisation ou de prix payé, etc.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup, Monsieur le Professeur. Avant que Jean-Luc TIXIER n'intervienne, peut-être que Mahbod HAGHIGHI ou Gilles BOUVELOT voudront réagir.

Par rapport à tout ce que vous nous avez dit et de manière fort brillante et extrêmement construite juridiquement, j'ai juste une observation. On a bien compris qu'on ne pouvait pas, finalement, s'engager à ne pas s'engager en quelque sorte et que c'était contraire au bon sens, et qu'à partir du moment où on dit que ça ne vaut pas vente, ça ne peut pas valoir vente. La seule difficulté dans tout ça, c'est qu'il y a un élément psychologique fort, c'est qu'à la fois la personne publique ou l'aménageur et à la fois le promoteur quand ils contractent, ils veulent vendre et ils veulent acheter. C'est ça, la difficulté et le paradoxe de la situation.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Oui, bien sûr, d'abord il y a une observation, là encore, de bon sens – en droit, on n'est pas du tout hostile au bon sens – si après avoir négocié, après avoir investi beaucoup de temps, beaucoup d'argent dans la négociation, ensuite les parties passent un avant-contrat qui comporte notamment un engagement de procéder à un certain nombre de choses dans un certain délai moyennant un certain prix, etc., c'est que l'une et l'autre partie ont l'intention de mener le projet jusqu'au bout. C'est une évidence. Et, je pense qu'il faut faire une différence entre l'intention de parvenir à la vente qui est évidente et qui explique tout cela et la décision. Vous voyez, il me semble que si l'on dit – ce qui est techniquement la manière dont on ferait une promesse synallagmatique ne valant pas vente – « les parties ne seront définitivement engagées l'une à acheter, l'autre à vendre que par la signature de l'acte authentique » ou par la réitération, on peut appeler ça comme on veut, on fait donc de la comparution devant le notaire, l'élément de la conclusion de la vente, la conclusion de la vente s'opère à ce moment-là. La jurisprudence dit « il y a une solennisation de la vente, on fait de l'acte authentique, une condition de formation », c'est possible. Ce

n'est pas le cas dans la plupart des promesses synallagmatiques, mais c'est tout à fait possible, la jurisprudence le montre.

Alors, ça veut dire quoi ? Ça veut dire que, jusqu'au dernier moment, chacune des parties a la liberté de ne pas se présenter devant le notaire et que l'autre ne pourra jamais la contraindre puisqu'elle a réservé son consentement et c'est forcément un consentement libre, un consentement qu'elle peut ne pas donner. On peut d'ailleurs aménager le rapport d'obligations entre les parties dans cette période, de telle manière que tout pousse les parties à aller à la vente. Il reste quand même ce point fondamental, c'est la pierre d'achoppement et il y a un contentieux très abondant sur cette question parce que souvent ce n'est pas clair.

Est-ce que le consentement pour l'un à vendre et pour l'autre à acheter a été donné définitivement ? C'est ça, la question. Et là-dessus, s'enclenche bien sûr l'exécution forcée. L'exécution forcée n'est possible que contre celui qui s'est définitivement engagé ou à acheter ou à vendre selon l'hypothèse. Je ne pense pas qu'il soit possible de créer, mais il est possible que je me trompe, un monstre juridique, la promesse de consentir. Pour moi, c'est quelque chose qui ne peut pas exister. Ou je consens ou je me réserve de consentir.

MICHÈLE RAUNET

Vous distinguez la notion d'intention et la notion de décision. Je pense que c'est la clé du dispositif. Les deux parties ont l'intention d'acheter et de vendre bien sûr, et elles vont engager des frais, etc., et le contrat traduira très clairement cette intention. D'ailleurs il y a des sanctions si on ne va pas jusqu'au bout. Et c'est la décision qui est retardée jusqu'au moment de la concrétisation de l'acte authentique.

JEAN-FELIX FERRUS-SICURANI

En fait dans ce type d'avant-contrat, ce qui serait sanctionné, c'est le fait de ne pas donner son consentement pour l'un ou pour l'autre.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Non, justement, en droit français, le consentement est libre. Il n'y a pas de faute à ne pas donner son consentement.

“ Il y a une solennisation de la vente, on fait de l'acte authentique, une condition de formation. ”

Pas de faute, mais ne peut-on pas organiser un système de pénalité ? Dans le cas d'un promoteur qui aura fait ses études, dépensé beaucoup d'argent, etc., si au bout du délai de cet avant-contrat, le vendeur, pour une raison ou pour une autre, lui dit « en fait j'ai trouvé quelqu'un d'autre qui me paie un meilleur prix », le fait de ne pas donner son consentement à la vente au bout du délai de cet avant-contrat est-il sanctionnable ou pas ? Et réciproquement.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

C'est exactement le cœur de la question : est-ce qu'on peut être sanctionné pour ne pas avoir consenti ? Par définition, le consentement est libre. En dehors de ces promesses synallagmatiques ne valant pas vente, dans le système classique de la promesse unilatérale ou de la promesse synallagmatique, vous ne pouvez sanctionner que celui qui a pris la décision. Par exemple, dans une promesse synallagmatique, l'une ou l'autre partie peut, en principe, contraindre l'autre à donner une forme authentique à la vente. Pourquoi ? Parce que, préalablement, l'une et l'autre se sont engagées l'une à acheter, l'autre à vendre. Et, dans la promesse unilatérale, le bénéficiaire s'il lève l'option peut contraindre le promettant parce que, le promettant a donné définitivement son consentement à la vente.

En revanche, si on est dans un système dans lequel les parties ont dit « c'est seulement l'acte authentique qui manifesterà la conclusion définitive du contrat », elles signifient par là qu'elles conservent la liberté de consentir ou de ne pas consentir jusqu'au moment de l'acte authentique. Et il me paraît difficile, du seul fait qu'il y a refus de consentir, d'y accrocher une sanction puisque, par définition, chacune des parties avait gardé la liberté.

Il reste qu'on peut peut-être réfléchir à la question de la motivation, c'est-à-dire de l'encadrement de la motivation pour chacune des parties de consentir ou de ne pas consentir. Sous l'angle de la motivation, on peut sans doute réfléchir à quelque chose. Mais, encore une fois, il me semble qu'il faut partir de cette idée qu'une porte doit être ouverte ou fermée. On peut dire aussi « on ne peut pas faire une chose et son contraire ».

MICHÈLE RAUNET

Bien sûr. Juste un point parce que sinon, je pense qu'on va définitivement mettre un terme aux promesses synallagmatiques ne valant pas vente, elles vont mourir de leur belle mort à la fin du colloque, si on vient

dire qu'on ne peut pas les sanctionner. Dans ce que je comprends, on voit bien qu'on distingue l'intention et la décision. On va être dans une période où les deux parties auront manifesté très clairement leur intention, qu'elles vont faire toute une série de démarches pour obtenir les autorisations, faire les études, etc., que dans ces contrats-là, bien sûr, va être mise toute une série de conditions suspensives, notamment celles de permis de construire, et qu'au bout du compte, si toutes les conditions suspensives sont remplies, sont réalisées, si l'une ne vend pas ou l'autre n'achète pas, il faut qu'on puisse sanctionner le fait de ne pas aller devant le notaire passer l'acte.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Simplement, c'est peut-être de la coquetterie de Professeur de droit – il y en a beaucoup – c'est le terme « sanction » qui me gêne parce que la sanction, dans mon esprit, c'est la conséquence de la violation d'une obligation. Et je ne comprends pas qu'on puisse sanctionner quelque chose qui n'était pas une obligation. Mais sans le terme « sanction », on va se mettre d'accord, vous allez voir.

Appelons cela plutôt le prix. Le promoteur qui ne veut plus faire, alors qu'il pourrait faire, le prix, ça va être le prix du blocage et le prix peut être très élevé. La Cour de cassation nous dit qu'on est dans le domaine de la liberté contractuelle. On peut avoir un prix tellement élevé que si tout va bien si le promoteur, finalement, se dit « je préfère ne pas faire cette opération », ça lui coûte très cher, mais c'est un prix cette fois-ci.

MAHBOD HAGHIGHI

Ce n'est pas la peine de surenchérir.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Vous voyez, il faut l'appeler « prix ». C'est important parce qu'il faut lui retirer tout caractère pénal. D'ailleurs, si c'était une clause pénale, vous aboutiriez au risque de la révocation judiciaire.

Et, de la même manière, en sens inverse, si c'est le vendeur qui, finalement, alors que tout va bien, le programme est en route et tout pourrait aller bien, dit « finalement j'ai trouvé quelqu'un d'autre », à ce moment-là, il a l'obligation de racheter les études, il a l'obligation de racheter toutes les prestations qui ont été accomplies par le promoteur pour un prix très élevé.

JEAN-FÉLIX FERRUS-SICURANI

Je suis d'accord avec vous et je pense que ça apporte une réponse à ce que disait Mon-

sieur BOUVELOT tout à l'heure.

Monsieur BOUVELOT, vous disiez que vous preniez le risque du terrain, vous preniez le risque d'urbanisme mais vous ne preniez pas le risque de commercialisation. Et, justement, c'est là où la promesse synallagmatique qui n'aboutirait pas à l'obligation d'acheter peut, par la sanction attachée à cette non-obligation d'achat, répondre à cette question de risque de commercialisation que vous ne pouvez pas prendre, mais que le promoteur ne peut pas assumer non plus. Donc, il va pouvoir, dans le cadre de sa promesse, dans le cadre de la sanction ou du prix prévu, venir indemniser le propriétaire du terrain qui effectivement n'a pas à supporter les risques de commercialisation.

GILLES BOUVELOT

Je ne suis pas d'accord, mais bon... Sur l'idée, j'ai dit que, l'exécution forcée, on ne l'a jamais pratiquée à l'EPF, ça ne veut pas dire qu'on n'aurait jamais envisagé de la pratiquer ou qu'on ne l'envisage pas, mais c'est l'arme atomique. Il faut être clair, c'est l'arme atomique. Il vaut mieux avoir un système de riposte graduée, pour rester dans la métaphore, avant de passer à l'arme atomique.

Après, je pense que les gens sont intelligents : fin 2008-début 2009, au moment du retournement généralisé, il n'y a pas eu d'exécution forcée de qui que ce soit à ma connaissance. Il y a eu une discussion généralisée et une revoyure parce que les conditions générales du marché avaient totalement changé. Mais je continue à considérer – encore une fois j'étais promoteur, j'ai fait des opérations qui ont bien marché, d'autres moins – que dans un marché, puisqu'on parle du risque commercial, dans un marché qui est à peu près connu, étale et assez prévisible, si une opération se plante, c'est parce que l'opérateur a pris des risques et qu'il en est responsable. On ne peut pas reporter ça sur quelqu'un d'autre. C'est la vie. S'il le vend très très bien, il ne va d'ailleurs pas reverser au vendeur du terrain une part des recettes... enfin, je sais qu'il y a des clauses qui sont comme ça, mais que je trouve tout à fait anormales. On prend un risque, si on fait bien son boulot, on gagne bien sa vie. Si on le fait mal, on la gagne moins bien, parfois on la perd un peu. Chacun doit prendre son risque.

Je vous remercie de m'avoir invité, et puis je suis preneur de toute réflexion là-dessus. Mais je voudrais juste dire une chose, il faut quand même garder un lien, quel que soit l'outil juridique qu'on trouve, un lien qui ne soit pas un lien faible, mais un lien fort entre les parties, non seulement pour des questions juridiques, mais aussi parce que c'est une question de confiance. C'est la main

forte qui maintient la confiance. Encore une fois, c'est vrai qu'il y a toujours des petits problèmes sur une opération ce qui nécessite de l'intelligence, de la créativité. On peut en trouver de l'intelligence et de la créativité, ou on peut décider de ne pas se fatiguer. Et, c'est assez difficile à démontrer que vous n'avez pas été assez créatif parce qu'on n'est pas à votre place. Voilà, pour être clair, à un moment, le lien fort, ça maintient la confiance et la confiance que le partenaire assumera son risque jusqu'au bout. Encore une fois, c'est un risque qui, effectivement, parfois, peut se révéler majeur, mais c'est son risque. Quand j'achète un terrain – ça m'arrive, ça m'est arrivé – et puis qu'au bout du compte, il y a une élection municipale, la nouvelle municipalité a fait un choix d'urbanisme qui n'est pas tout à fait celui sur lequel la précédente s'était engagée, eh bien, je me retrouve avec mon terrain sur les bras et puis, je passerai les pertes ou je les mettrai en demeure, etc. C'est la vie.

Je parle des ventes entre professionnels, les aménageurs, les promoteurs qui se revoient régulièrement, j'ajoute que la confiance aussi, c'est un argument essentiel pour continuer à travailler ensemble d'un site sur l'autre. Si à un endroit, on a l'impression de s'être fait avoir, on se dit « au revoir » et puis, on se reverra dans une dizaine d'années. C'est pour ça qu'on ne peut pas simplement dire « je m'engage, je fais de mon mieux, etc., excusez-moi ». Je maintiens le fait qu'il faut qu'il y ait des choses fortes. Est-ce qu'il faut garder l'arme atomique à la fin ou pas ? Je pense qu'il faut la garder mais il faut une riposte graduée.

MICHÈLE RAUNET

Sur le fait qu'il faut des choses très fortes, je pense que tout le monde est d'accord, de part et d'autre, parce que, de toute façon, s'il n'y a pas des choses fortes, les promoteurs ne s'engageront pas à dépenser comme ils dépensent. Et quand on voit des opérations comme Batignolles, nécessitant des dépenses très importantes un engagement fort de part et d'autre est indispensable. Je pense que, Monsieur BOUVELOT, vous dites un mot très important, on est sur des rapports de confiance et des rapports forts. Je pense aussi qu'il faut rajouter deux termes : le rapport de bonne foi et le rapport d'équilibre. L'objectif, c'est de trouver le contrat qui réponde à ces deux principes. Et, je pense que quand Monsieur HAGHIGHI dit « si on n'arrive pas à commercialiser, si on a un vrai problème, etc., on ne veut pas se retrouver avec un terrain qui va nous servir à rien parce qu'on ne pourra pas mettre en œuvre l'opération », l'idée ce n'est pas « je ne veux pas prendre mon risque », parce que mon risque, je le prends en ayant... alors, pas une sanc-

tion, mais un prix fort.

Après, il y a ceux qui sont pour l'arme atomique finalement. Je ne suis pas sûre en l'espèce que l'arme atomique produise le résultat qu'on a envie qu'elle produise. Et je pense vraiment que, le lien fort, on a en tout cas les moyens juridiques de le mettre en œuvre.

JEAN-LUC TIXIER
AVOCAT ASSOCIÉ, CMS BUREAU FRANCIS LEFEVRE

Un point que je voulais souligner simplement de quelques mots, c'est tout le problème de la gestion du contentieux de l'échec. Notamment, se pose souvent la question de la « libération » du terrain. Quand l'une des parties a pris l'engagement d'acheter ou de vendre, les questions qui se posent souvent en pratique, sont : « à partir de quel moment l'autre partie peut-elle être sûre qu'elle peut revendre à quelqu'un d'autre ? » et « quand suis-je sûr de ne plus être contraint à acquérir ? avec le provisionnement que cela suppose ».

De ce point de vue, je trouve que la question de la durée de l'avant-contrat, c'est-à-dire la certitude qu'à un certain moment, les parties sont libérées de leurs obligations au titre dudit avant-contrat, est très importante. À un moment donné, il faut être certain que (quitte à trouver des sanctions sur un autre terrain, celui des dommages et intérêts) l'immeuble est « libéré ». Ceci suppose que le terme de la promesse soit nettement fixé.

Je pense, effectivement, qu'on est face à un problème d'outil : la question est finalement de savoir s'il existe un outil adapté, et, dans l'affirmative, si on peut l'améliorer.

Sur son existence : on peut affirmer que cet outil existe déjà, certes à un niveau encore peu développé en pratique, mais quand même sur le fondement d'arrêts de la Cour de cassation ; ce sont d'ailleurs ces arrêts auxquels nous devons cette terminologie quelque peu décourageante, puisque la Haute juridiction a été amenée à se prononcer sur des hypothèses où des parties qui avaient signé une promesse synallagmatique de vente, qui pensaient qu'elle valait vente et finalement, alors que la Cour de Cassation a relevé – ce qu'a souligné précédemment Monsieur le Professeur AYNES – qu'en réalité elles avaient accordé à l'acte notarié une portée, une solennité, telle que leur promesse synallagmatique ne valait pas vente, formule d'où découle cette terminologie pour le moins un peu lourde. Sans compter que sa prononciation en abrégé, s'avère plus impro-

nonçable que PUV ou PSV ; Cette dénomination « repoussoir » est d'ailleurs, à elle seule, un des inconvénients de ce contrat. Ce l'est d'ailleurs à un tel point que lorsqu'on interroge – nous en avons fait l'expérience avec Michèle RAUNET – un certain nombre de vos confrères du notariat, ils ne la répertorient pas dans leur « panoplie » de contrats. Et quand j'interroge les étudiants afin de savoir si on leur a parlé de ce type de promesse, en général, la réponse est négative. Comment peut-on espérer qu'un outil se développe si l'on n'en parle pas ? D'où l'intérêt de cette matinée, et je remercie doublement Michèle RAUNET d'avoir lancé cette réflexion. Sur la dénomination, on peut lancer un concours : comment appeler ce type de promesse ? Je ne sais pas quel sera le lot à la clé, mais on peut avoir de bons espoirs de parvenir à une dénomination attractive.

Néanmoins, ce type de promesse n'est pas l'« ovni » qu'y voient certains. Aujourd'hui, il a bien été confirmé que l'on peut avoir convenu des éléments essentiels du futur contrat de vente, tout en soulignant que ce futur contrat ne se formera que par la signature de l'acte notarié, élément solennel entre les parties.

Mais en pareil cas, on ne pourra pas forcer l'autre à acquérir, ou à vendre. J'ai relevé que Monsieur BOUVELOT constatait « mais finalement, je fais des contrats dans lesquels on pourrait forcer à acquérir » mais qu'il a lui-même relevé qu'en définitive, on ne le fait pas. On peut poser une réflexion plus globale : l'outil est-il par conséquent adapté, sachant qu'on a évoqué à plu-

sieurs reprises le problème de l'acquéreur potentiel qui ne commercialise pas, ne réunit pas le financement, ne peut pas produire ses garanties de financement et d'achèvement, et de ce fait l'opération qui ne sort pas.

J'ai souvenir d'un dossier, dans mes premières années d'activité où le vendeur avait demandé – c'était une promesse de vente – que son acquéreur soit condamné à acquérir, ce qui a été le cas ; première instance, appel. Une fois qu'il a été condamné à acquérir, il n'a pas payé son prix. Même scénario pour la résolution de la vente ; première instance, appel ; on était donc huit ans après avec toujours l'opération en stand-by. Je crois qu'effectivement, c'est là que réside [le débat : finalement, est-ce que l'arme que constitue l'exécution forcée présente un intérêt surtout aujourd'hui, à un moment où on veut, côté promoteur, pouvoir se dire « je passe à un autre projet même s'il y a des conséquences financières dans ce qui m'est arrivé sur cette affaire » et côté propriétaire du

“
La question est finalement de savoir s'il existe un outil adapté, et, dans l'affirmative, si on peut l'améliorer.
”

foncier pouvoir constater « d'accord, j'ai eu un problème avec celui-ci, mais au moins je peux tout de suite repartir sur un autre projet ». C'est un point fondamental.

Par ailleurs, à plusieurs reprises les conditions suspensives ont été évoquées. Il faut souligner que les conditions suspensives, de toute manière, sont organisées de la même façon quel que soit le type d'avant-contrat. Le problème du type d'avant-contrat ne pourra pas se résoudre par le jeu des conditions suspensives ou par leur aménagement.

Au risque d'être un peu provocateur, je dirais que « la promesse synallagmatique ne valant pas vente » est forcément un compromis. Pas un compromis de vente, bien sûr, mais un compromis en ce sens qu'on est quand même obligé de cerner les objectifs. On ne peut pas espérer bénéficier des mêmes avantages que dans une promesse unilatérale, on ne peut pas espérer profiter des mêmes avantages que dans un compromis valant vente. L'on se situe dans un autre domaine et, comme tout avant-contrat, il faut s'assurer que les deux parties y trouvent les avantages qu'elles espèrent. Effectivement, ces avantages sont particuliers, mais ils résident essentiellement dans cette capacité de rebondir. L'une et l'autre des parties pourront passer au projet suivant pour le promoteur ou au promoteur suivant pour l'aménageur.

Pour revenir sur ce que soulignait Monsieur AYNES tout à l'heure, je pense que – pour rester dans une sphère un peu notariale – on pourrait presque comparer ce type d'avant-contrat à des fiançailles : on n'est pas obligé de se marier, on ne pourra jamais vous forcer à vous marier. Et, en même temps, vous pouvez rompre les fiançailles. Après, demeure le débat sur les conséquences des ruptures fautives de fiançailles, mais ce n'est, bien sûr, pas le débat de cette matinée. Mais je pense que l'on se situe effectivement dans un univers de ce type-là.

J'ai aussi noté que Mahbod HAGHIGHI nous disait – à l'image du slogan en vigueur il y a quelques années en matière de sécurité routière « sobriété/sécurité » – : « restez sobre dans la rédaction ». C'est bien là la plus grande difficulté et, d'ailleurs, les arrêts de cassation sur ce type d'avant-contrat le montrent bien. À chaque fois, ils statuent sur un problème de rédaction. C'est-à-dire qu'on vient vous dire, et d'ailleurs Monsieur le Professeur AYNES l'a relevé tout à l'heure : « et si on met réitéré ? ». Oui, mais si l'on emploie le terme « réitéré », il y a de fortes chances qu'il soit constaté que si vous « réitérez », c'est que la vente existe déjà, que votre avant-contrat était déjà une vente. Je ne vais

pas reprendre ici tous les arrêts significatifs sur le sujet, mais il vrai que, par conséquent cela exige de rédiger de façon très fine. Pas plus tard qu'en ce début d'année, j'ai eu à connaître un dossier où une collectivité avait signé avec un promoteur, un « protocole » de trente pages. Le maire s'exprimait en ces termes « le promoteur ne veut pas se présenter pour signer l'acte de vente, je voudrais qu'on le force à acquérir ». Or ce qui avait été conclu s'est avéré être une promesse synallagmatique de vente ne valant pas vente, formule contractuelle adoptée « à l'insu de leur plein gré » (si je peux m'exprimer ainsi). Ils n'avaient pas compris que ce qu'ils avaient conclu n'était pas un compromis valant vente, mais effectivement un dispositif qui ne se résolvait qu'en dommages et intérêts ; c'était clairement énoncé.

On stipulait bien que – pour reprendre ce que vous évoquiez tout à l'heure – à compter d'une date précise, l'accord était caduc et qu'aucune des deux parties ne pourrait contraindre l'autre, de façon forcée, et que la situation se résoudrait exclusivement en dommages et intérêts lesquels, d'ailleurs, n'étaient pas chiffrés, ce qui montre bien qu'il y a beaucoup de choses à parfaire sur ce sujet.

Alors, pour terminer sur ce bref tour d'horizon des problématiques juridiques, il y a un point important qui est un axe de réflexion à ne pas négliger, c'est le projet, les études, le projet architectural qui ont été développés et il ne faut pas oublier que par conséquent, il y a un volet droit de la propriété littéraire et artistique qui vient se greffer sur ce point-là. Il est important que les contrats qui sont passés notamment avec les architectes prévoient bien les hypothèses que l'on va développer dans l'avant-contrat, afin que soit prévue la possibilité d'une circulation au profit d'un autre maître d'ouvrage potentiel des études en question, avant réalisation du projet immobilier.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup, Jean-Luc TIXIER. Mahbod HAGHIGHI, Monsieur BOUVELOT, voulez-vous réagir ?

MAHBOD HAGHIGHI

Juste deux mots. La durée de ce genre de promesse doit nécessairement être une durée raisonnablement longue puisque la sanction de la fin, si on va jusqu'au bout de ce que vous dites ce matin, la sanction de la fin est le transfert – on ne l'a pas dit gratuitement – des études au promoteur du terrain. Il faut

bien laisser le temps au temps. On ne peut pas prendre des délais théoriques en disant « le développement du permis, c'est trois mois pour le faire, six mois pour l'obtenir, donc au bout de neuf mois, on est à bout de la promesse ».

Deuxième chose, j'aurais beaucoup de mal à écrire dans un contrat d'architecte qu'il est possible que je ne fasse pas l'opération et que son contrat sera transféré. J'ai un problème psychologique. Mais sinon, effectivement, on peut le prévoir.

GILLES BOUVELOT

Tout ce qu'on fait dans ces métiers, c'est une question de gestion du temps. Si on se donne le temps ensemble de regarder comment l'opération avance... De toute façon, je suis pour que les promesses tiennent jusqu'à ce que le permis de construire soit purgé. Tant qu'il n'est pas purgé, on est toujours engagé. Et ça, c'est un temps qu'on ne prévoit pas à l'avance. Enfin, il faut être clair, ça va de neuf mois à neuf ans ou voire davantage.

Par contre, effectivement, c'est vrai que plus c'est long, plus la question de la commercialisation et des aléas du cycle se pose, mais enfin comme je l'ai déjà dit, ça reste le seul problème du promoteur. Je pense que récupérer les études, le permis, plus l'indemnité d'immobilisation du terrain par exemple parce que ça aussi, c'est ce qui permet à la limite au propriétaire du terrain de trouver un autre opérateur. Encore une fois, si c'est un retournement général de cycle, de toute façon personne d'autre ne ferait mieux. En général, on discute. Si ce n'est pas un retournement général de cycle, à partir du moment où on constate qu'il y a échec sur l'aspect commercial, on peut considérer que l'acquéreur s'est trompé et qu'en le remplaçant par un autre acquéreur sur le même projet, il fera mieux. Ça me paraît tout à fait normal. C'est la contrepartie au fait que le propriétaire du terrain, une fois que le permis, est obtenu, n'aille pas lui-même chercher cet autre acquéreur qui pourrait lui offrir davantage sur le terrain.

On ne fait pas ça à l'EPF, mais de manière générale, ça pourrait arriver. Il faut faire attention. Si on veut que ça reste équilibré sur les conditions de sortie, il faut quand même encore une fois que ça reste fort comme lien. Ce n'est pas une période où on s'observe, on fait des études, on voit ce que ça donne et puis, à ce moment-là, on dit « on est toujours libre donc est-ce qu'on... ». Ce n'est pas un pacte de préférence. Le temps des études de la purge du permis, enfin voilà, pendant quatre ans. Il faut quand même que tout le monde se mouille pendant ces « neuf mois à quatre ans ».

MAHBOD HAGHIGHI

Monsieur BOUVELOT, quand on reste dans les généralités de ce matin, nous sommes entièrement d'accord. Quand on va dans la pratique, il est évident que le bilan de mon opération est fait avec le prix du terrain. À partir du moment où le promoteur constate qu'il n'arrive pas à commercialiser, qu'il paie l'indemnité d'immobilisation plus la sanction qui est prévue ou le prix qui est prévu, plus ses études. Il y a un avantage énorme qui est transféré au propriétaire du terrain pour commercialiser l'opération puisque le prix du terrain, dans ce cas-là, a baissé immédiatement du montant qui lui a été transféré. Je ne suis pas en train de dire qu'il ne faut pas le faire, je suis en train de dire que dès qu'on rentre dans le détail, ça devient un peu plus compliqué.

MICHÈLE RAUNET

Bien sûr, l'idée, c'est vraiment de poser des principes. Après comme je l'ai dit, il y a un mot clé dans tout ça et il ne faut jamais l'oublier, c'est l'équilibre.

QUESTION DE LA SALLE :
INTERVENTION D'UN INVESTISSEUR

Bonjour, je suis très impressionnée, en tant qu'« investisseur profane », ici présente, très impressionnée par le panel et par la discussion. Je rebondis sur ce qui a été dit tout à l'heure. Vous disiez, Monsieur, que la commercialisation n'était pas le sujet du vendeur de terrain. Je pense que néanmoins, comme disait Mahbod HAGHIGHI, dès lors qu'on fait des études et qu'on valorise et qu'on a un permis, on crée la valeur sur le terrain. Et, finalement, c'est ça qui crée une valeur ultime complémentaire.

Monsieur le Professeur, vous indiquez qu'au fond, on pourrait ne pas avoir, en vous référant à l'article 1589 – merci parce que je pourrai le placer dans les dîners en ville – on pourrait très bien ne pas avoir une promesse unilatérale ou synallagmatique et autre chose, un protocole, je n'en sais rien.

Ce qui m'intéresse, c'est de savoir, en tant qu'investisseur, quel droit réel je pourrais avoir pour pouvoir justement commercialiser, de tout point de vue, nous, on est investisseurs finaux, donc de signer des baux, de mettre en place les moyens de signature des baux, etc. ? Quel est le droit réel qu'on pourrait avoir, qu'on pense, nous, aujourd'hui détenir à travers les promesses ?

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Si je comprends votre question, vous parlez de la situation classique. Vous bénéficiez d'une promesse qui est une promesse unila-

térale de vente par exemple, et vous n'avez pas encore levé l'option, vous êtes dans la période de la promesse.

La réponse très claire, c'est qu'actuellement, le bénéficiaire de la promesse n'a aucun droit sur l'immeuble. Il a une option qui est, en elle-même, un droit. Mais sur l'immeuble, il ne dispose d'aucun droit...

INTERVENTION D'UN INVESTISSEUR

L'immeuble n'existe pas, il est à construire.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Oui, sur le terrain et l'immeuble futur. Ça n'empêche pas de commercialiser, mais bien entendu sous réserve de l'obtention de ce droit.

Dans la main du bénéficiaire, c'est un droit futur. Les droits futurs peuvent être l'objet de contrats actuels, mais bien entendu avec le même aléa qui imprègne tous les droits futurs, c'est qu'il peut se produire des circonstances qui empêcheront le droit d'advenir. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question, je ne suis pas sûr de l'avoir bien comprise, alors il est possible que je n'y ai pas répondu.

Est-ce que c'était ça, votre question ?

INTERVENTION D'UN REPRÉSENTANT
D'UNE FONCIÈRE

Ma question était de dire « nous pensons que, dès lors que nous avons une promesse, même unilatérale, nous avons la possibilité de commercialiser ». Je ne sais pas si c'est un droit. Juridiquement, je ne sais pas l'interpréter.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Oui, vous avez tout à fait raison.

INTERVENTION D'UN REPRÉSENTANT
D'UNE FONCIÈRE

Si nous n'avons pas de promesse et que nous avons un simple protocole, est-ce que nous pourrions disposer des mêmes possibilités et des mêmes droits ou est-ce qu'il faudrait l'inscrire dans un protocole ? Je dis protocole, on pourrait l'appeler autre chose, ou autorisation parce que, dans cette affaire-là, le terrain appartient à quelqu'un et les droits reliés au permis appartiennent à quelqu'un d'autre.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Pour clarifier les choses, situation actuelle :

vous êtes bénéficiaire d'une promesse unilatérale. Par conséquent, le propriétaire du terrain a décidé, s'est engagé à vendre définitivement. Si vous levez l'option, vous deviendrez propriétaire et vous pourrez le contraindre à régulariser la vente. Dans la situation actuelle, vous n'êtes pas actuellement propriétaire, vous ne le serez qu'au moment de la levée de l'option, mais le jeu est dans votre main puisqu'il suffira que vous leviez l'option pour devenir propriétaire et contraindre le vendeur à régulariser la vente, à formaliser la vente. Ça va ? C'est clair. Sur la base de cette situation, vous pouvez en effet commercialiser.

Supposons que nous ayons une promesse ne valant pas vente, la situation est différente. C'est-à-dire que vous n'avez pas Ce qui ne vous empêche pas de faire sur cet immeuble des actes juridiques, mais qui sont beaucoup moins solides puisqu'ils sont toujours sous réserve que je devienne propriétaire. Et là, l'incertitude est plus grande puisque, par définition, vous ne bénéficiez pas d'un engagement. Est-ce que j'ai répondu à votre question ? Ça n'empêche pas juridiquement la commercialisation. On peut vendre une chose dont on n'est pas actuellement propriétaire, à la condition de la vendre sous condition que je devienne propriétaire.

INTERVENTION D'UN REPRÉSENTANT
D'UNE FONCIÈRE

Merci.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Oui, ça fait rire. Ça se fait très souvent de vendre des choses dont on n'est pas propriétaire.

INTERVENTION DE MAÎTRE PHILIPPE
PELLETIER
AVOCAT ASSOCIÉ DANS UN CABINET SPÉCIALISÉ
EN DROIT IMMOBILIER

Je voudrais dire la compréhension que j'ai eue de votre débat. Malgré les efforts louables de Gilles BOUVELOT, nous avons enterré la promesse synallagmatique de vente et c'est une très bonne nouvelle puisque c'est un contrat trompe-l'œil. On joue à croire qu'on a vendu et acquis de part et d'autre, et en réalité ce n'est pas la vraie vie. La

vraie vie, c'est qu'il y a un réseau de conventions qui permet de se dégager et même lorsqu'on stipule la réalisation forcée, on sait bien que c'est une voie de garage puisqu'elle ne sert pas les intérêts du vendeur qui a besoin que l'opération économique et sociale

“
C'est un contrat
trompe-l'œil.
”

se réalise. Arrêtons de pratiquer ces contrats qui ont l'apparence d'une vente. Donc, il y a aujourd'hui – et j'ai compris et ça me va très bien – une alternative. La première branche de cette alternative, c'est : on a un bien qui est devenu commercialisable parce que les charges foncières sont identifiées, la constructibilité est établie, on sait la qualité du sol, etc. Et dans ce cas-là, la bonne solution, c'est la promesse unilatérale de vente avec le risque commercial qui est porté par le promoteur bénéficiaire et il paiera le prix de l'exclusivité qui lui a été consentie s'il ne mène pas son opération. Ce n'est pas l'affaire du vendeur de supporter ce risque. Les promoteurs ne seront peut-être pas très contents, mais c'est leur risque, c'est leur métier. Et puis, de l'autre côté, la deuxième branche de l'alternative, c'est : on a un bien qui n'est pas encore commercialisable parce qu'il y a un grand nombre d'aléas, ces aléas sont partagés entre les deux parties et elles dessinent un parcours que, de bonne foi, elles vont mener de part et d'autre avec des règles financières qui vont ponctuer l'activité de l'une et de l'autre. Il y aura une sanction s'il y a une rupture fautive comme Jean-Luc TIXIER l'a dit, c'est la définition que j'apprenais de Philippe MALAURIE, en première année de droit, de ce qu'étaient les fiançailles. Je vous redonne sa définition : les fiançailles sont un engagement qui n'engage pas, mais qui engage la responsabilité de l'auteur de sa rupture fautive. À un mot près, c'est la phrase que j'ai apprise en première année. Elle s'applique tout à fait à ces situations, c'est-à-dire qu'il faut aller vers le contrat de vente, mais de bonne foi en construisant progressivement la commercialisation possible du bien. Et, je crois que ces deux idées-là vont assez bien. Alors, il reste à trouver le nom différent de celui qui est indiqué pour expliquer ce que c'est que ce contrat.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup.

INTERVENTION DE M. LEVENEUR
PROFESSEUR DE DROIT À L'UNIVERSITÉ
PANTHÉON-ASSAS, AGRÉGÉ EN DROIT PRIVÉ

Ce débat a été extrêmement intéressant. Je m'étonne un peu des louanges qui sont adressées à la promesse unilatérale de vente, Maître Pelletier vient d'en faire l'éloge. Ça fait vingt ans quand même qu'il y a des problèmes en jurisprudence, et dire que l'engagement du promettant est définitif, merci, quelle déconvenue ! Je comprends que les praticiens cherchent autre chose. Après tout,

ça fait bien une trentaine d'années que la Cour de cassation – comme l'a rappelé Monsieur Jean-Luc TIXIER – admet l'inventivité contractuelle avec des engagements pris, de part et d'autre, qui ne sont pas effectivement des engagements véritablement de vendre et d'acheter, mais qui participent bien d'une promesse synallagmatique. On va faire ensemble le bout de chemin qui peut nous mener éventuellement à la vente, si les deux parties réitèrent ou du moins donnent leur consentement chez le notaire parce que l'acte de vente a été solennisé comme ça a été bien dit. En matière contractuelle, on peut tout faire, pourquoi ne pas faire ça ? Ça me paraît bien.

INTERVENTION DE MAÎTRE BRESJANAC
NOTAIRE ASSOCIÉ À PARIS

Mon sentiment, c'est qu'avec Michèle RAUNET, avec tous mes collègues, là, on fait des promesses synallagmatiques de vente qui ne valent pas vente depuis un certain nombre d'années maintenant. Franchement, il ne faut pas être schizophrène dans ce débat. Le vendeur, il veut pouvoir avoir un acquéreur qui s'engage à acquérir, mais il ne veut surtout pas, s'il y a une difficulté, mettre huit années à récupérer son terrain. C'est le vendeur qui souhaite une promesse synallagmatique, mais qui va nous demander surtout de retarder le transfert de propriété à la signature de l'acte authentique. Ce qu'on écrit systématiquement maintenant.

Franchement, dans nos promesses, on écrit systématiquement ces clauses. On est bien dans des promesses synallagmatiques qui ne se traduisent pas par une exécution forcée. L'exécution forcée, en ce qui me concerne, ça fait trente-sept ou trente-huit années de notariat, je ne l'ai jamais vue une seule fois ou alors vraiment pour un studio, une chambre de bonne.

Ça, de la part du vendeur, on est dans une situation où on veut une chose et son contraire, une promesse synallagmatique, mais surtout récupérer le bien. Et on le comprend bien, c'est le premier conseil que je donne aux vendeurs, c'est de dire « mais ne restez pas dans une situation bloquée, vous êtes aménageur, une charge foncière ça va être une friche pendant des années, il ne va rien se passer, c'est impossible cette situation ». Et puis maintenant, du côté de l'acquéreur, bien sûr qu'en temps de crise, la question revient, on ne veut pas être engagé dans une promesse synallagmatique. Mais, par contre, on veut absolument que le vendeur soit engagé. On ne peut pas lancer toutes les études, faire tout ce qui va se faire

sur une intention, une simple intention du vendeur, ce n'est pas possible. Je ne me vois pas signer pour un promoteur une promesse où j'ai juste noté l'intention du vendeur de vendre. On ne va pas y arriver comme ça. Tout ça pour dire que je ne crois pas que la solution se trouve au départ du contrat. Au départ du contrat, vraiment je n'arrive pas à faire intellectuellement la différence et imaginer pouvoir écrire une simple intention dans des opérations qui conduisent à des promotions importantes. Vraiment, je ne me vois pas écrire un équilibre de contrat sur de simples intentions. Je crois qu'on arrive très vite à un blocage et qu'on arrivera très vite à un engagement de vendre et à un engagement d'acquérir. Je crois vraiment que, la solution que l'on a trouvée pour le moment, bon an mal an, que l'on trouve, que l'on ne trouve pas, c'est dans les sanctions en cas de défaillance de l'un ou de l'autre. Étant entendu que si c'est une défaillance du vendeur, l'acquéreur voudra toujours, lui, poursuivre en exécution forcée. Il a eu son permis, ce n'est pas pollué, il n'y a pas de géotechnique dramatique. Enfin lui, il voudra toujours pouvoir acheter le jour où il a dépensé tout son argent. Il aura toujours besoin d'une exécution forcée de la part du vendeur. Le vendeur, je ne suis pas sûr qu'il ait vraiment besoin d'une exécution forcée vis-à-vis de l'acquéreur. Même si politiquement, c'est correct ; pratiquement, je ne suis pas sûr que ça mène bien loin.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Si vous me le permettez, il est possible que ça ne corresponde pas à la pratique. Simplement, vous faisiez allusion à la pratique actuelle, je voudrais simplement souligner deux points d'ambiguïté dans la pratique actuelle.

Vous avez parlé de repousser le transfert de propriété. Oui, en effet la plupart des clauses des promesses prévoient que le transfert interviendra au jour de la réitération et du paiement au prix. Mais attention, ce qui est repoussé, ce n'est pas la formation, c'est le transfert de propriété. Et, c'est précisément parce que seul le transfert de propriété est différé que s'ouvre une place pour l'exécution forcée, la régularisation, afin d'obtenir un acte qu'on puisse publier, etc.

Attention, ce n'est pas la même chose. Ce dont nous avons parlé jusqu'à maintenant, ce n'est pas simplement de repousser le transfert de propriété, c'est de repousser la formation même de la vente. C'est important de faire cette distinction.

Deuxième point, il y a tout de même un contentieux très abondant – M. le Professeur X y faisait une allusion, il y a un insistant – de l'échec des promesses. Il suffit d'ouvrir les recueils des arrêts de la Cour de

cassation. C'est un lieu de misère juridique, de maladie, de contentieux. Très souvent, la question vient de ce que la situation perdure après l'échec de l'opération. Elle perdure parce qu'on n'a pas dit clairement à quel moment cessaient les engagements des parties. Dans la pratique, on n'utilise pas beaucoup la notion de caducité. « Passé tel délai si aucune des deux parties... », enfin bref, ça peut s'aménager d'une manière ou d'une autre. Pourquoi ?

Parce que la Cour de cassation juge, de manière constante, bien que ce soit une question d'interprétation, que l'indication d'une date ne signifie pas qu'à cette date, la conséquence est la caducité, si les parties ne l'ont pas dit expressément.

Je n'ai pas l'impression, en lisant des recueils de jurisprudence, que la fin et le traitement de l'échec des promesses de vente soient si clairs et si paisibles aujourd'hui dans la pratique.

INTERVENTION DE MAÎTRE Y NOTAIRE ASSOCIÉ À PARIS

C'est pour ça que je pense vraiment que si on doit faire un effort, c'est vraiment pour contractualiser la sortie de la promesse synallagmatique de vente. Parce que c'est vrai que, là, tout est très confus. L'effort de rédaction ou d'imagination, il est surtout sur la façon de contractualiser la sortie.

INTERVENTION DE MADAME SOUCHE

J'aurais souhaité savoir, compte tenu de l'expérience que vous avez de ces promesses synallagmatiques ne valant pas vente, si elles n'ont pas pour conséquence d'augmenter les prix des transactions ?

MICHÈLE RAUNET

Je pense que, Mahbod HAGHIGHI, vous pouvez répondre. A titre personnel, je pense que non.

MAHBOD HAGHIGHI

L'expérience que j'ai des deux promesses que j'ai signées jusque-là ne valant pas vente, qui ne s'appelaient pas comme ça bien sûr, c'était des promesses synallagmatiques. Le prix n'était pas impacté par la forme juridique du contrat.

INTERVENTION DU DIRECTEUR JURIDIQUE IMMOBILIER D'UNE FONCIÈRE

Excusez-moi, je vais dire une bêtise, mais je

crois qu'on est vraiment des juristes. À écouter ce qu'a dit Monsieur BOUVELOT, globalement, quand on signe une promesse de vente, on a tous le même objectif, c'est de faire. Et si on ne peut pas faire, c'est pour des raisons indépendantes de notre volonté. Jean-Luc TIXIER disait « on ne traitera pas le problème sous forme des conditions suspensives ». Pourquoi ?

Et là, je ne comprends pas. Il suffit juste qu'on se mette d'accord sur des conditions suspensives qui ne soient pas potestatives. Notre problème à nous, ce n'est pas de ne pas faire. Quand on signe une promesse de vente en tant que promoteur, notre objectif comme l'a dit Mahbod HAGHIGHI, c'est de faire. Si on ne fait pas, et notamment

pour des problématiques de commercialisation, ce sont des problématiques qui sont indépendantes de notre volonté. C'est un retournement du marché immobilier.

Si jamais, effectivement, je n'arrive pas à commercialiser parce que j'ai trouvé un mauvais emplacement alors qu'à côté ça se vend, là c'est parce que mon produit n'est pas bon et mon terrain n'est pas bon, et là c'est ma responsabilité. Pourquoi ne pas tout simplement faire des promesses synallagmatiques valant vente, mais avec des conditions suspensives qui répondent aux problématiques des uns et des autres. Pourquoi inventer un nouveau produit ? Est-ce que, finalement, tout ça n'est pas une posture de négociation, est-ce que c'est véritablement un problème juridique.

MAÎTRE JEAN-LUC TIXIER

Un certain nombre de problèmes ne se résolvent que via les conditions suspensives et elles seront les mêmes quel que soit le type d'avant-contrat.

De ce fait, le choix de la technique d'avant-contrat est indépendant de ce qu'on érige en conditions suspensives et de la façon dont elles se déroulent.

INTERVENTION DU DIRECTEUR JURIDIQUE IMMOBILIER D'UNE FONCIÈRE

Je pense qu'honnêtement, on résoudra nos problèmes si on se comprend bien. J'ai été des deux côtés de la barrière, j'ai été côté aménageur, côté promoteur. De ce que je comprends, dans 90 % des cas des négociations, c'est parce que ce sont deux mondes qui ne se comprennent pas, qui n'ont pas le même raisonnement. D'un côté, il y a un raisonnement économique, de l'autre côté, comme l'a dit Monsieur BOUVELOT, il y a un

raisonnement politique.

À partir du moment où on se comprend et on arrive à peu près à se mettre d'accord sur des conditions suspensives et à se dire « moi, je sais gérer le risque de l'autre, je comprends le risque des uns et des autres », on peut mettre des conditions suspensives en disant que « si demain, effectivement, je n'arrive pas à commercialiser parce qu'il y a un retournement de conjoncture, parce qu'on s'aperçoit que dans le secteur ou dans la zone parisienne, etc., on n'arrive plus effectivement à commercialiser, la promesse tombe », mais ça, comme vous l'avez dit tout à l'heure, si jamais vous nous exécutez pour nous obliger d'acquiescer le terrain. Moi, si je ne sais pas faire, mon voisin d'à côté, il ne saura pas mieux faire que moi.

Donc, on est, à mon sens, sur un problème qui n'est pas très juridique, mais plutôt un problème de posture de négociation.

GILLES BOUVELOT

Je ne peux pas ne pas réagir à ce que je viens d'entendre. Un EPIC, un aménageur, c'est un acteur économique, ce n'est pas un acteur politique, c'est une société qui a des bilans, qui a des comptes, qui a des résultats, qui achète des terrains et qui les vend, qui présente des comptes à ses actionnaires ou à ses administrateurs. J'ai été des deux côtés, je peux vous dire que c'est exactement la même chose. Un aménageur public ou un opérateur foncier public répond, par ailleurs, à une logique qui n'est pas de rapporter du résultat à ses actionnaires, mais de créer de la valeur urbaine en gros, à ses actionnaires qui sont des élus. C'est ça, la seule différence. Mais nous sommes des acteurs économiques dans la chaîne.

Après, quand ça ne se vend pas – encore une fois, j'ai été promoteur – effectivement, c'est peut-être parce que finalement le terrain n'était pas bon, mais c'est peut-être aussi parce qu'on n'a pas été très bon dans la commercialisation du produit. Et peut-être un confrère pourra faire mieux. Moi, quand j'étais promoteur, j'ai récupéré une opération qu'un confrère avait abandonnée, on a fait un peu mieux. Pas terrible, mais on a fait un peu mieux. On ne peut pas se contenter de dire « il y a la conjoncture », sans occulter ses propres responsabilités : on peut être bon ou moins bon. Et quand on n'est pas très bon, si on amène dans le bateau son partenaire qui est le propriétaire du terrain, qu'il soit aménageur ou propriétaire foncier, eh bien, il faut qu'on rame quand même, ce n'est pas lui qui doit ramer à votre place.

Je suis au demeurant assez d'accord pour dire que, de toute façon, sur tous ces sujets... il y a le droit et on essaie de trouver une base intelligente à partir du droit. Mais encore une fois, je l'ai dit dès le début, il y a aussi

le risque, et chacun doit assumer son risque. L'aménageur qui a prévu que son site ne soit pas trop pollué et découvre quelque chose de plus grave, il ne va pas dire au promoteur « excusez-moi, c'est beaucoup plus cher, ou j'abandonne », si le promoteur a lancé des études. Il l'indemniser ou il lui trouvera un terrain ailleurs.

Juste un mot pour finir : effectivement, j'aime bien le terme de fiançailles. Mais on est quand même dans le business et entre gens qui doivent se respecter, après les fiançailles on doit se marier et on se marie avec des gens qui ont une dot, chacun doit amener sa dot en la matière.

INTERVENTION D'UN PROMOTEUR

Bonjour, j'ai fait moi aussi autre chose avant. Je voudrais dire, ce matin, que je suis venu désorienté, mais je serais très triste d'être venu à l'enterrement de la promesse synallagmatique. Ce n'était pas mon intention et ce serait une matinée vraiment, pour moi, assez dramatique parce que je ne pourrais plus ouvrir un Code civil, un jour d'insomnie ou peut-être même continuer à pratiquer.

Une réflexion : il me semble, pour avoir pratiqué des deux côtés aussi, vendre et maintenant plutôt acheter, que nous devons garder à l'esprit que la promesse synallagmatique est un bon véhicule qui a fait ses preuves qui peut être rédigé, qui doit être rédigé dans un esprit de grande clarté entre deux parties qui, au moment où elles le conçoivent ou elles le signent, ont une réelle volonté d'aboutir ensemble. Ce rapport de confiance, les clauses que contient le contrat, c'est à entretenir pendant toute sa durée par les professionnels que nous sommes, par les responsables d'opération, ceux qui suivent au quotidien l'évolution des conditions suspensives, les inévitables complications, les négociations qui se ré-entreprendront pendant la durée de la promesse pour la mener à bonne fin.

Il est vrai que, l'exécution forcée du contrat est une théorie qui, souvent, n'a pas vocation à devenir une réalité. Traiter tout le monde d'hypocrites parce que l'on continue à signer ce type de contrat, sous prétexte que la sanction qu'il comporte ne sera finalement jamais appliquée, c'est nous faire un

mauvais procès.

Quant à l'invention d'un nouveau contrat, je serais très fier d'y participer. Pour moi, c'est mon point de vue, pour rester dans les métaphores en vogue ce matin, si on inventait un nouveau contrat, je crois que ce serait plutôt une sorte de mariage pour tous à la « Las Vegas », pourquoi pas, mais je préfère, quant à moi, m'en tenir à cette grande distinction juridique que nous avons bien pratiquée et qui peut être menée à terme entre l'engagement unilatéral et l'engagement bilatéral. Il me semble bien que, jusqu'à présent, nous avons su, dans la relation contractuelle, dans le rapport d'affaires et dans les solutions à trouver, utiliser cet outil de la promesse synallagmatique de forme tout à fait convenable.

MICHÈLE RAUNET

Merci, encore deux questions et après on arrête parce qu'il y a l'autre table ronde.

INTERVENTION D'UNE REPRÉSENTANTE D'UNE SEM

Pour moi ce qui est important, je crois que quelqu'un l'a dit tout à l'heure, ce sont les conditions de sortie quelle que soit la nature du contrat. C'est essentiel parce que la vie montre que des tas de choses vont se passer entre le moment où on aura signé et le moment où on va conclure. C'est bien de trouver, dans le contrat quel qu'il soit, qu'on l'appelle promesse synallagmatique, promesse unilatérale, avant-projet, peu importe, c'est la façon dont on va gérer les conditions de sortie et comment on va les écrire dans l'acte.

Et là, je rejoins aussi ce qu'a dit Maître TIXIER : pour un aménageur, si dans les conditions de sortie, la solution c'est éventuellement pour pouvoir poursuivre avec un autre opérateur, de récupérer les contrats de maîtrise d'œuvre et le permis de construire, il y a une articulation à prévoir dès l'origine dans ces contrats de base entre « qu'est-ce qui va se faire au mo-

ment où le promoteur va se retirer, où on va, nous, aménageurs, récupérer ses contrats » et « comment on va pouvoir les utiliser ? ». Et là, je dois avouer que pour l'avoir vécu, ce n'est pas simple, ce n'est vraiment pas simple. C'est un sujet, je pense, qui mériterait aussi d'être approfondi par les juristes. C'est juste mon témoignage.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup. Il y a une dernière question, l'autre bout de la salle. Monsieur ?

INTERVENTION D'UN PROMOTEUR

Pour moi, la pratique contredit la théorie du droit qu'on a apprise. C'est-à-dire que j'ai l'impression qu'on parle de deux contrats « promesse unilatérale », « promesse synallagmatique », « promesse PSVV », mais au final, l'ambition des deux parties, elle est la même quel que soit le contrat et quel que soit l'avant-contrat. On a une promesse bilatérale dans laquelle on veut que chacun s'engage et je me demande s'il ne faut pas juste réfléchir à unifier les deux concepts parce qu'en droit, on se fait plaisir à dire « il y a deux distinctions », en pratique, on aboutit tous au même objectif, c'est de faire l'opération et si elle ne se fait pas, comment en sortir au mieux.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup Monsieur parce que je pense que vous résumez parfaitement ce qu'on voulait exprimer quand on a parlé de promesse synallagmatique ne valant pas vente. C'est un engagement bilatéral par lequel deux personnes concrétisent leur envie de faire ensemble une opération.

Merci beaucoup à tous, merci à Jean-Luc TIXIER, Gilles BOUVELOT, le Professeur AYNES, Mahbod HAGHIGHI d'être intervenus. On va passer à la seconde intervention.

“
Un engagement bilatéral
par lequel deux personnes
concrétisent leur envie
de faire une opération.
”



DROIT PUBLIC IMMOBILIER

1 – LES PROMESSES DE VENTE SOUS CONDITION SUSPENSIVE DE DÉCLASSEMENT

MICHÈLE RAUNET
NOTAIRE, CHEUVREUX NOTAIRES

Dans le sujet qui va nous occuper, à savoir les promesses de vente sous condition suspensive de déclassement, il est fondamental de bien qualifier les problématiques. En effet, de la qualification des problématiques, probablement, pourra se dégager une solution. Les promesses de vente sous condition suspensive de déclassement, c'est une sorte de serpent de mer. Pour la majorité des personnes, ce n'est pas possible, on ne peut pas faire de promesse de vente sous condition suspensive de déclassement. Pour pallier ce problème, ont été mises en place des pratiques diverses et variées.

Eric SPITZ, Directeur des Affaires juridiques de la Ville de Paris vous dira ce qu'il fait. Au regard des promesses telles qu'on en parle depuis ce matin, à savoir des promesses entre professionnels qui vont engager des études, qui vont dépenser de l'argent et qui vont durer longtemps, il y a besoin d'avoir, c'est ce qu'on disait tout à l'heure, des liens forts. Et, l'idée, ce n'est pas de conclure des contrats qui ne concrétisent pas cet engagement fort. D'où l'idée de parler de ces promesses de vente sous condition suspensive de déclassement.

Donc, dans un premier temps, comme lors de la première table ronde, je ferai intervenir les praticiens, Eric SPITZ et Laurent CAMPREDON, Directeur juridique d'ALTA-REA COGEDIM.

Et, ensuite, il y aura une très belle discus-

sion entre le Professeur Etienne FATOME et le Professeur AYNES, une discussion entre le civiliste et le publiciste, sur cette question de promesses de vente sous condition suspensive de déclassement. D'aucun vous diront que c'est contraire au principe d'inaliénabilité, d'aucun vous diront que ce sont des conditions potestatives. Donc, l'idée, c'est de faire en sorte que les publicistes et les civilistes discutent pour voir quelles sont les raisons juridiques qui empêchent de conclure des promesses de vente sous conditions suspensives de déclassement.

ERIC SPITZ
DIRECTEUR DES AFFAIRES JURIDIQUES
DE LA VILLE DE PARIS

Merci, Michèle. Je fais partie plutôt des opérationnels, mais je suis très content d'être assis à côté des professeurs. J'ai l'impression d'ailleurs d'une sorte de transfert de la science, comme ça... à mon profit !

Sur ces questions complexes, on rencontre des difficultés, mais en tant qu'opérationnels, on essaie de trouver des solutions pragmatiques. C'est donc à vous de nous dire si ça va ou si ça ne va pas.

C'est vrai que la question posée est un peu un serpent de mer. On peut la rappeler en deux mots : évidemment, le grand principe du droit public et du domaine public, c'est que celui-ci est inaliénable et imprescrip-

tible. Et, par conséquent, il y a toute une interrogation dans la doctrine que j'ai vraiment découverte à l'occasion de ce colloque, et je vous en remercie, parce que, franchement, je l'ignorais. Je n'avais pas la moindre que l'idée qu'on signe une promesse de vente sous condition suspensive qu'on va désaffecter et déclasser le bien puisse poser le moindre problème ?! .Mais je découvre que si et la question est-ce que je peux conclure une promesse de vente, avec une condition suspensive de déclassement du domaine public ? Est une vraie et difficile question !! J'ai en effet découvert que la doctrine, comme Michèle le rappelait, est relativement hostile à ce genre de pratiques. Pourquoi ? Eh bien, parce qu' en vertu de l'article 1589 du Code civil qui a été rappelé tout à l'heure, une promesse de vente vaut vente et que si ma promesse de vente d'une parcelle du domaine public, même sous condition sus-

pensive de déclassement, vaut vente, alors je ne peux pas vendre ce qui est inaliénable puisque par définition non encore déclassé. Je ne peux pas vendre ce qui n'est pas vendable puisque selon l'adage latin, « nemo dat quod non habet »,

“

Peut-on conclure
une promesse sous condition
suspensive de déclassement
du domaine public ?

”

je ne peux pas donner ce que je n'ai pas ». En l'occurrence, c'est bien ce que je ferais si c'était le cas. Donc, la difficulté, c'est de tourner autour de cette question. Si on le résumait par une métaphore – parce que

tout à l'heure, on parlait beaucoup de fiançailles, je me dis, finalement, qu'on pourrait utiliser maintenant celle du mariage : cela se rapprocherait d'une proposition du genre : « je m'engage à vous épouser, à condition que vous divorciez », et ma partenaire s'engagerait elle-même en disant « d'accord, je m'engage à vous épouser sous la condition suspensive que je divorce ». Mais, si ça, ça vaut mariage, alors, ma promise déjà mariée actuellement serait bigame. Or vous savez que cela est contraire à l'ordre public français aussi bien que de vendre une parcelle du domaine public non déclassé. C'est donc un affaire bien mal partie. Et si en plus vous me dite qu'une promesse de vente peut faire l'objet d'une exécution forcée, je pourrais demander l'exécution forcée du mariage si la condition suspensive n'est pas remplie de mauvaise foi par ma partenaire...

Bref, vous voyez dans quelles difficultés nous sommes. Mais on a choisi une voie pragmatique pour se sortir de ce mauvais pas en élaborant quelque chose qui n'est pas à proprement parler une promesse de vente mais une sorte « d'avant-contrat », de façon à contenter les civilistes. Ainsi je ne ferai pas de promesse de vente sous condition suspensive que je vais déclasser, sinon le Conseil d'Etat, au regard de sa jurisprudence, arrêt Herbert Berault, de mars 1989, me taperait sur les doigts en me rappelant qu'« une promesse de vente ne peut être faite sur le domaine public. Du moins, tant que les terrains en cause n'ont pas fait l'objet d'une désaffectation et d'un classement ». Je me serais seulement engagé par un acte sui generis (l'avant contrat) a désaffecter et déclasser une parcelle du domaine publique à la suite de quoi je signerai une promesse de vente. Cette question, évidemment, est très importante pour nous, aménageurs, parce que vous connaissez le refrain entonnés par les personnes publiques qui veulent valoriser le domaine public. Et, valoriser le domaine public, la plupart du temps, c'est prendre conscience que les collectivités publiques sont à la tête d'une ressource cachée, très élevée, -le domaine public- qu'on peut valoriser si on peut le mobiliser comme un bien du domaine privé.. Mais, si ce bien est inaliénable, alors en réalité, sa valeur est égale à zéro ou du moins sa valeur est réduite aux occupations qui sont compatibles avec son utilisation et encore de manière précaire et révocable. Donc, si ce souci est aujourd'hui très présent, c'est bien parce que, dans l'aménagement de grandes parcelles comme à Paris, celles qui sont les dernières disponibles appartiennent à RFF, à la Ville de Paris, ou à l'Etat. Or les terrains de RFF sont dans le domaine public. On voit bien que ça a tendance à se réduire, que c'est moins utile aujourd'hui, qu'on peut le valoriser autrement et bien mieux que pour son affectation ancienne. Donc, la question,

c'est comment on fait sortir certaines de ces parcelles du DP ?

Je ne vais pas intervenir trop longuement, mais nous avons trouvé avec Maître RAUNET et Maître CHEUVREUX qui assistent la Ville de Paris entre autres pour ce genre de grandes opérations d'aménagement, qu'au fond, on pouvait faire un avant-contrat. C'est-à-dire qu'on signe un protocole, avec l'aménageur, en lui disant « écoutez, je m'engage à vous vendre ces parcelles qui sont actuellement classées sous condition suspensive que je les désaffecte et que je les déclasserai. » Et, ensuite, formellement, nous signerons une promesse de vente qui, elle-même, sera délibérée en Conseil de Paris. Ensuite, il y a les opérations de désaffectation et de déclassement qui nous conduiront à la promesse de vente, puis au contrat de vente. Et, d'ailleurs, dans ces protocoles, il peut y avoir des cascades de conditions suspensives, puisque l'aménageur peut mettre aussi à son seul bénéfice une condition suspensive qu'il commercialise les terrains, qu'il trouve à les commercialiser, parce qu'il veut bien prendre son risque, mais un risque limité d'avoir à les commercialiser par avance.

La question est « est-ce que l'on peut véritablement se passer de ces protocoles, que j'appelle des avant contrats ? » C'est vrai que, ce qui est intéressant, c'est que quand on les regarde, ils sont extraordinairement détaillés, il y a le mode de fixation du prix, il y a des promesses de prix complémentaires si la commercialisation est plus élevée, etc. Autrement dit, quand vous regardez cet OVNI l'avant contrat, je trouve que ça a le goût, la couleur, de la promesse de vente. Ça ressemble singulièrement à une promesse de vente, qui ne dit pas son nom, puisqu'il est réputé impossible de passer des promesses de vente sur ce qui est encore du domaine public. D'où la question, est : « est-ce que l'on pourrait simplifier et aller directement à la promesse de vente sous condition suspensive ? » Parce que je suis assez sensible à ce qui s'est dit ce matin, je ne vois pas pourquoi, la promesse de vente, c'est de dire « je consens à vendre, vous consentez à acheter, mais j'y mets un certain nombre de conditions qui doivent se réaliser de bonne foi, pour que la vente ait véritablement lieu. » Et, je ne suis pas sûr qu'une interprétation un peu plus souple du 1589 ne permettrait pas d'aller directement à une promesse de vente. En somme d'acter tout simplement que la vente n'est pas encore parfaite même si on s'est mis d'accord sur la chose et sur le prix puisqu'on y fait figurer une condition suspensive. D'ailleurs, et c'est là-dessus que je terminerai, et je suis sûr que le Professeur FATOME reviendra sur ces questions, nous avons passé un protocole, qui précède la promesse de vente, très détaillée avec Unibail, à propos de la vente, notamment, des circulations horizontales dans les Halles. Et puis, c'est le protocole d'accord qui a permis de conduire l'opération que vous connaissez et qui est réalisée en ce moment, sur la canopée des Halles. Vaste projet, assez complexe, de vente et d'achat, entre Unibail et la Ville de Paris, notamment – il y a bien d'autres partenaires. Et, ce protocole du 18 novembre 2010, si ma mémoire est bonne, a été attaqué devant le Tribunal administratif de Paris, qui relève bien qu'on s'est engagé à vendre des circulations horizontales. Et, lorsque le Tribunal administratif analyse le protocole, après avoir rappelé que le domaine public est inaliénable, etc., il dit « considérant que les dispositions précitées ne font pas obstacle à la conclusion d'une convention... » (et là, le Tribunal administratif appelle « convention » ce que nous appelons « protocole »), « ... par laquelle une personne publique s'engage à céder à une personne privée une parcelle appartenant à son domaine public, même affectée à l'usage direct du public, sous une condition suspensive relative au déclassement préalable de cette parcelle, dès lors qu'une telle promesse de vente... ». Et là, c'est quand même extraordinaire, parce que le Tribunal, alors que l'on a soigneusement pris la précaution de ne pas l'appeler « promesse de vente », mais « protocole », il commence par l'appeler promesse...

PROFESSEUR ETIENNE FATOME
PROFESSEUR ÉMÉRITE À L'UNIVERSITÉ PARIS 1
PANTHÉON – SORBONNE

Il a dit que c'en était une !

ERIC SPITZ

Ça n'en est pas vraiment une, puisque, de toute façon, on s'est engagé, ensuite, à faire délibérer une nouvelle promesse de vente. Donc, je ne suis pas sûr que les juridictions ne vont pas évoluer – mais Monsieur le Professeur FATOME dira ça mieux que moi – dans le sens où, finalement, du fait même d'avoir trouvé un biais par lequel on fait un protocole plutôt qu'une promesse de vente, ne serait-il pas plus simple de faire une promesse de vente sous condition suspensive de déclassement, ce que les collectivités publiques aimeraient faire. Mais, à l'heure actuelle, ce n'est pas véritablement un problème, puisque, nous, du point de vue opérationnel, nous n'avons pas de problème de ce genre. Et d'ailleurs, on fait des protocoles, même sur des VEFA, puisqu'on peut aussi s'engager avant, dans l'état de futur achèvement par ce biais-là.

Je ne veux pas être plus long, c'est juste histoire de lancer le débat. Merci.

MICHÈLE RAUNET

Merci, Eric, le débat a été superbement lan-

cé. Et, je pense que le petit paragraphe du jugement du TA de Paris est quand même extrêmement topique en la matière, puisque l'on signe un protocole et le tribunal parle de convention puis d'une promesse. Donc, on voit bien que tout ça n'est absolument pas clair, et pas satisfaisant.

Et, je voulais savoir, Laurent, si le fait de signer un protocole avec une collectivité locale, ou avec l'Etat, ou avec RFF pendant 2 ans, est quelque chose qui est satisfaisant pour vous.

LAURENT CAMPREDON
DIRECTEUR JURIDIQUE D'ALTAREA COGEDIM

Je ne sais pas. Je ne sais plus quoi dire sur ces sujets-là. Je ne sais pas quoi répondre, je suis complètement perdu. Vous évoquez une jurisprudence de la Cour Administrative d'Appel de Lyon, je crois, de 2004, qui dit qu'il n'y a pas de promesse. Il y en a une, me semble-t-il, de 2011 qui dit justement l'inverse (société EIFFAGE Immobilier) à savoir que l'on peut consentir une promesse de vente sur une dépendance du domaine public avant que la dépendance soit déclassée et désaffectée ; donc nous, sommes complètement perdus.

Dans ma carrière professionnelle, s'agissant des avant-contrats sur le domaine public, j'ai tout vu. A une époque, on signait des promesses de vente avec les collectivités locales, sous conditions suspensives de la désaffectation et du déclassement. Ensuite, on a dit « attention, ces clauses sont peut être purement potestatives ». Donc, on va conclure des promesses de vente sous condition suspensive du caractère définitif de la délibération portant désaffectation et déclassement. Est-ce que ce n'est pas un peu moins potestatif ? Et puis, après, on a dit « il ne faut surtout pas évoquer de conditions suspensives de déclassement et de désaffectation ». Donc, on a plus évoqué de condition suspensive de déclassement ; les promesses étant conclues sous suspensive de la justification d'un titre de propriété incommutable. Si le bien vendu n'est pas déclassé, son titre n'est pas incommutable. Cela fonctionnait plutôt lorsque les biens concernés étaient cédés via des SEM ou des sociétés publiques locales d'aménagement. Après, on nous a proposé des promesses de vente sous condition préalable (et non plus suspensive) du déclassement. Je n'ai jamais bien compris en quoi une condition préalable présentait pour la validité de l'acte, plus de sécurité, qu'une condition suspensive.

Ces derniers temps, grâce au législateur, il y a une disposition dans le Code général des propriétés publiques qui permet, s'agis-

sant des dépendances du domaine public de l'Etat et des établissements publics de l'Etat, de faire du déclassement par anticipation, ce qui nous permet d'avoir plus de sécurité juridique. Mais cette disposition ne s'applique pas aux collectivités locales. Pour les collectivités locales, il y a une disposition intéressante applicable à des cas d'échanges s'inscrivant dans le cadre de l'amélioration du service public (article 2141-3 du CGPPP) ; en effet, dans ce cas il semble que le bien puisse être déclassé alors même qu'il n'est pas encore désaffecté.

Donc, un peu de sécurité juridique.

Dans tout ce maelstrom, qu'est-ce qui nous convient, à nous, promoteurs ? étant précisé que nous sommes de plus en plus souvent confrontés à ce sujet ; nombreuses étant nos opérations dont tout ou partie du foncier d'assiette concerne une dépendance du domaine public.

En tant que promoteurs, comme l'a rappelé Mahbod tout à l'heure, quand on lance une opération, notre objectif, c'est de la faire, c'est de la sortir. Cela, implique donc d'investir de façon très importante très en amont de l'opération, c'est-à-dire avant l'obtention définitive des autorisations administratives, c'est-à-dire avant de même de savoir si l'opération pourra ou non être réalisée. L'importance de ces dépenses sera souvent fonction de la taille de l'opération mais aussi de sa

destination (logements, et/ou bureaux et :ou commerces). Notre objectif, notre métier, est donc de maîtriser au mieux l'ensemble de ces coûts.

« Au moment où je vais initier mon opération, est-ce que j'ai, quelque part, la certitude de pouvoir la sortir, ou à tout le moins,

de pouvoir déterminer quels sont les aléas auxquels je m'expose ? » Il est donc important pour nous de disposer de la meilleure lisibilité possible sur nos risques.

Or, de ce point de vue, le sujet des « avants contrats » sur des dépendances du domaines publics est loin d'être satisfaisant. L'instabilité juridique de ces contrats peut nous exposer à un risque de recours d'un tiers ou plus rarement (mais ce cas ne peut être écarté) à un risque de revirement de la collectivité locale ; d'où la nécessité que les collectivités délibèrent le plus en amont possible sur la désaffectation et le déclassement des biens concernés. Toutefois, le temps nécessaire à l'obtention définitive des autorisations administratives est rarement compatible avec les contraintes de la collectivité.

Dès lors, comment gérer les cas où disposant de façon définitive de l'ensemble des autorisations administratives nécessaires à la réalisation de l'opération, nous ne pouvons pas

les mettre en œuvre du fait d'un problème de déclassement ?

Vous allez me dire « je pourrais toujours aller rechercher la responsabilité de la collectivité ». Sauf que si le protocole, la promesse ou le document, l'avant-contrat que j'ai signé avec la collectivité est illégal, comment est-ce que je peux aller chercher la responsabilité de la collectivité ?

Aujourd'hui, je ne sais pas répondre à la question. Je ne sais pas dire, en fait, ce qui, nous, nous rassurerait. Ce qui serait bien, c'est qu'à minima, nous ayons la certitude qu'un avant contrat portant sur une dépendance du domaine public ne puisse pas être considéré comme illégal. L'article 1589 du Code civil dit que la promesse de vente vaut vente. Certes, que fait-on des promesses de vente sous conditions suspensives ? Au jour de la signature de l'avant contrat, la collectivité ne peut pas vendre ce sur quoi elle s'est engagée, mais, il n'empêche qu'elle n'aura l'obligation de vendre que si le bien concerné est déclassé.

Donc, je ne sais pas trop quoi vous répondre sur le sujet. Tout ce que je sais, c'est que le sujet est particulièrement compliqué et que nous souhaiterions plus de sécurité juridique.

MICHÈLE RAUNET

Merci beaucoup, Laurent, je pense que vous avez parfaitement résumé la situation et, l'histoire des différents types de contrats que l'on a vu fleurir au fil du temps. L'objectif de cette table ronde, c'est d'essayer d'y voir plus clair en la matière. Monsieur le Professeur FATOME, à vous.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Pour comprendre dans quels termes le problème se pose, il faut avoir présent à l'esprit les trois règles suivantes :

Première règle : Les biens des personnes publiques qui relèvent du domaine public sont inaliénables et imprescriptibles (art L 3111-1 CG3P), c'est-à-dire que non seulement ils ne peuvent être cédés ni à titre onéreux ni à titre gratuit, mais qu'ils ne peuvent pas non plus donner lieu à la constitution de droit réel civil et donc être donnés à bail emphytéotique ou à bail à construction (V. notamment, CE 6 mai 1985, Association Eurolat, R141).

Deuxième règle : Pour qu'un bien d'une personne publique cesse d'appartenir au domaine public et donc redevienne aliénable, il faut, d'une part, qu'il ne soit plus affecté à un service public ou à l'usage direct du public et, d'autre part, que la personne publique à laquelle il appartient ait pris un acte prononçant son déclassement. Car, à lui seul, le fait qu'un bien cesse de remplir les conditions qui ont provoqué son incorpora-

tion au domaine public et notamment cesse d'être affecté à l'usage direct du public ou à un service public ne suffit pas à faire sortir ce bien du domaine public, mais il faut en plus qu'il ait fait l'objet d'une décision expresse de déclassement.

Troisième règle : en principe, les autorités administratives titulaires d'un pouvoir de décision unilatérale ou, si l'on préfère, d'une manière plus précise, les autorités administratives auxquelles un texte confère compétence pour prendre dans un domaine déterminé des décisions par acte unilatéral ne sont pas en droit de s'engager par contrat à prendre telle ou telle décision. D'où le fait, pour prendre un exemple, parmi beaucoup d'autres, que vous avez tous présent à l'esprit, qu'un maire ne peut pas conclure un contrat aux termes duquel il s'engagerait à délivrer un permis de construire dans une hypothèse déterminée.

Le principe est incontestable. Il a été réaffirmé dans les termes les plus clairs par l'actuel Vice-Président du Conseil d'Etat. « Les personnes publiques, écrivait en effet Mr Sauvé dans un éditorial publié dans le Rapport public 2008 du Conseil d'Etat, ne peuvent pas disposer de leur compétence ni contracter dans des domaines où elles sont tenues d'agir par décision unilatérale comme en matière de police administrative. C'est ainsi et il convient de s'y tenir fermement ». « Plus généralement, peut-on lire également dans le rapport public lui-même (p 182), en raison du principe d'indisponibilité des compétences dévolues aux collectivités publiques sont nulles, ou en tout cas sans effet, les conventions relatives à l'exercice d'un pouvoir de décision unilatérale. Il en résulte l'interdiction de transférer à un tiers le pouvoir de décision, celle de prendre un engagement sur une décision à venir ou de substituer le contrat à l'acte unilatéral... ». Dès lors, du fait de ces trois règles, il faut, pour qu'une personne publique puisse conclure une promesse de vente d'un immeuble qui appartient à son domaine public sous condition suspensive du déclassement de cet immeuble, que deux conditions soient remplies :

Première condition : Il faut que cette promesse de vente ne vaille pas vente et, donc, il faut que cette promesse de vente et la condition suspensive qu'elle contient soient rédigées de telle manière que la vente ne pourra être considérée comme formée qu'une fois que l'immeuble aura été déclassé et, donc, aura cessé d'appartenir au domaine public, puisque si tel est le cas, par définition, le

principe d'inaliénabilité n'est pas méconnu, la promesse n'est pas conclue en violation de ce principe.

Le tribunal administratif de Paris s'est clairement prononcé en ce sens dans un jugement du 19 décembre 2011, « Association Accomplir » (n° 1100847 et 1100848). En effet, dans ce jugement, le tribunal administratif de Paris, après avoir rappelé qu'aux termes de l'article L 3111-1 du code général de la propriété des personnes publiques : « Les biens des personnes publiques mentionnées à l'article L1, qui relèvent du domaine public sont inaliénables et imprescriptibles », juge que cette disposition (et donc le principe d'inaliénabilité) « ne fait pas obstacle à la conclusion d'une convention par laquelle une personne publique s'engage à céder à une personne privée une parcelle appartenant à son domaine public, même affectée à l'usage direct du public, sous une condition suspensive relative au déclassement pré-

“
Les autorités administratives auxquelles un texte confère compétence pour prendre dans un domaine déterminé des décisions par acte unilatéral ne sont pas en droit de s'engager par contrat à prendre telle ou telle décision.
”

alable de cette parcelle, dès lors qu'une telle promesse de vente n'emporte pas, par elle-même, cession des droits réels immobiliers sur le domaine public... ». La cour administrative d'appel de Lyon s'est également prononcée dans le même sens dans un arrêt 20 octobre 2011, « Société Eiffage Immobilier Centre Est » (req. n°10LY01089) puisque, dans cet arrêt, la Cour après avoir

constaté que le conseil d'administration du centre hospitalier de la région angevine « ayant...consenti à ce que l'établissement hospitalier s'oblige à signer le futur contrat de vente sous la condition que le bien ait été préalablement désaffecté puis déclassé, assorti la promesse de vente qui lui était soumise d'une condition suspensive afférente au régime domanial du bien ... » a décidé « qu'il suit de là que la dite délibération ne méconnaît pas le principe d'inaliénabilité du domaine public... ».

Dès lors, s'agissant de cette première condition, je laisse aux privatistes le soin de nous dire si une personne publique peut conclure une promesse de vente d'un bien de son domaine public qui ne vaille pas vente et, donc, qui prévoit que la vente ne sera formée, que l'aliénation ne se produira qu'une fois que le bien sera déclassé. Mais, si j'ai bien compris les interventions précédentes, cela me paraît être le cas.

Deuxième condition : Il faut qu'on ne doive pas considérer qu'une personne publique qui conclut une promesse de vente de ce type méconnaît le principe d'interdiction pour les personnes publiques de contracter sur l'exercice de leur pouvoir de décision

unilatérale et, donc, méconnaît le principe qui veut qu'une personne publique titulaire d'un pouvoir de décision unilatérale (en l'espèce le pouvoir de prendre une décision de déclassement) ne puisse pas prendre d'engagement sur une décision à venir.

Or, il me semble que dès lors que l'on se place de ce point de vue, on doit distinguer deux cas de figure qui correspondent chacun à une interprétation différente de ces conditions suspensives de déclassement préalable de dépendances du domaine public qui font l'objet d'une promesse de vente, dès lors que ces conditions suspensives sont rédigées en termes généraux et, donc, qu'aucune clause de la promesse n'impose de retenir une interprétation plutôt que l'autre.

Premier cas de figure : on interprète ces conditions suspensives comme signifiant que la personne publique propriétaire de la dépendance domaniale objet de la promesse ne prend aucun engagement en ce qui concerne son déclassement et, donc, on considère que l'acte de volonté exigé de la personne publique, en l'occurrence la décision de déclassement, pour que la condition suspensive survienne, est purement discrétionnaire, dépend de sa seule volonté ; ou, dit autrement, on considère que la personne publique propriétaire de la dépendance domaniale objet de la promesse – personne publique qui est seule compétente pour en prononcer le déclassement – reste totalement libre, du fait de cette condition suspensive, d'apprécier s'il convient ou non d'y procéder. C'est cette interprétation que la Cour administrative d'appel de Lyon a retenu dans son arrêt précité puisque, dans cet arrêt, après avoir relevé que le conseil d'administration de l'établissement public hospitalier avait « consenti à ce que l'établissement... s'oblige à signer le futur contrat de vente sous la condition que le bien ait été préalablement désaffecté, puis déclassé », la Cour juge que ce faisant, le conseil « n'a pris aucun engagement sur la désaffectation (et, donc, puisqu'il ne peut y avoir de déclassement sans désaffectation préalable, sur le déclassement), de la dépendance... ».

Il est bien évident que, dans le cadre de cette première interprétation, les personnes publiques ne méconnaissent pas le principe qui leur interdit de contracter sur l'exercice de leur pouvoir de décision unilatérale puisqu'elles ne prennent aucun engagement en ce qui concerne cet exercice.

Mais, dès lors que l'on considère qu'elles ne prennent aucun engagement en ce qui concerne le déclassement de la dépendance domaniale, objet de la promesse et, donc, dès lors qu'on considère que la décision de déclassement dépend de la seule volonté de la personne publique, sans doute doit-on également considérer que, ainsi interprétées, ces conditions suspensives sont pure-

ment potestatives et qu'étant purement potestatives, les promesses de vente qui les prévoient ne constituent pas de véritables promesses mais de simples projets qui ne présentent aucun caractère obligatoire. Mais, à nouveau, je laisse le soin aux privatistes d'en décider.

Deuxième cas de figure : on interprète ces conditions suspensives de déclassement préalable des dépendances du domaine public objet d'une promesse de vente comme signifiant que les personnes publiques, propriétaires de ces dépendances, s'engagent à procéder à leur déclassement avant l'expiration du délai de validité de la promesse dès lors qu'elles seront légalement en droit de le faire et, donc, dès lors que dans le délai de validité de la promesse, ne survienne pas un événement – comme par exemple l'impossibilité de procéder à la désaffectation de la dépendance dans le délai prévu ou encore la nécessité de conférer à cette dépendance une nouvelle affectation - qui implique son maintien dans le domaine public et, donc, qui fasse obstacle à son déclassement.

Dans ce deuxième cas de figure – qui me paraît, plus que le précédent, correspondre à la volonté des parties puisque, si la personne publique promet de vendre, c'est bien qu'elle a l'intention de désaffecter et de déclasser si elle a la possibilité de le faire –, la personne publique prend bien un engagement puisque, dès lors qu'elle sera légalement en mesure de prendre la décision de déclassement, elle devra la prendre, faute de quoi elle engagera sa responsabilité. Par conséquent, dans ce deuxième cas de figure, ces conditions suspensives ne sont pas, me semble-t-il, potestatives puisqu'elles ne dépendent pas de la volonté arbitraire de la personne publique mais de la non survenance d'événements de nature à interdire à la personne publique de procéder au déclassement.

Mais, en admettant que tel soit bien le cas – ce que, à nouveau, je laisse aux privatistes le soin d'apprécier – la question qui, bien sûr, se pose est celle de savoir si une personne publique qui prend l'engagement de déclasser une dépendance domaniale dès lorsqu'aucun événement ne sera survenu qui fasse obstacle à ce déclassement ne méconnaît pas, en prenant un tel engagement, l'interdiction faite aux personnes publiques de contracter sur l'exercice de leur pouvoir de décision unilatérale. L'arrêt précité de la cour administrative d'appel de Lyon paraît l'admettre puisque, nous l'avons vu, avant de décider que l'établissement public hos-

pitalier de la région annecienne avait pu « s'obliger à signer (un) futur contrat de vente sous la condition que le bien ait été préalablement désaffecté puis déclassé », la cour prend soin de relever que l'établissement « n'a pris aucun engagement sur la désaffectation (et donc sur le déclassement) de la dépendance ». Tel paraît être également l'opinion d'Yves Gaudemet puisque, pour lui, je cite, « l'engagement que prendrait à l'avance le propriétaire public de déclasser son domaine à une date donnée ne l'oblige pas en droit et reste réversible. » (Droit administratif des biens LGDJ, ed n° 252 bis).

Mais, il me semble que le bien-fondé de cette solution n'est nullement certain.

En effet, même si, tout au moins à ma connaissance, ce n'est dit expressément dans aucun arrêt, il paraît logique de considérer que le principe d'interdiction pour les personnes publiques de contracter sur l'exercice de leur pouvoir de décision unilatérale trouve son fondement, trouve sa justification dans le fait que, par définition, une autorité administrative qui dispose d'un pouvoir de décision unilatérale dans un domaine déterminé doit être toujours en mesure – parce que son pouvoir de décision est un

pouvoir de décision unilatérale – d'apprécier au moment où elle prend sa décision ce que l'intérêt général implique qu'elle prenne comme décision. Et donc, il me semble que l'interdiction pour une autorité administrative titulaire d'un pouvoir de décision unilatérale de s'engager à l'avance à prendre une décision déterminée n'existe que pour faire en sorte que cette autorité dispose toujours, au moment où elle prend sa décision, du pouvoir d'apprécier ce que l'intérêt général commande qu'elle prenne comme décision. Possibilité qui s'impose tout particulièrement lorsque, ainsi que cela est parfois le cas en matière de déclassement, l'autorité administrative doit prendre sa décision au vu des résultats d'une enquête publique et/ou d'une procédure consultative destinée à lui permettre de disposer de tous les éléments nécessaires pour apprécier ce que l'intérêt général implique qu'elle prenne comme décision.

Or, si on admet cette manière de voir, on est amené à décider qu'en prenant l'engagement de déclasser une dépendance domaniale dans un délai déterminé dès lors que dans ce délai aucun événement ne survient qui implique que le bien continue à appartenir au domaine public, le propriétaire public ne méconnaît pas le principe d'interdiction pour les personnes publiques de contracter

sur l'exercice de leur pouvoir de décision unilatérale tel qu'il convient de l'interpréter.

Cette manière de voir peut certes paraître très constructive. Mais, plusieurs éléments montrent qu'elle ne l'est pas autant qu'on pourrait être tenté de le croire dans un premier temps.

Le premier de ces éléments est l'avis de la Section des travaux publics du Conseil d'Etat du 26 mai 1992 (n°351 788, EDCE, 1993, p). En effet, dans cet avis, le Conseil d'Etat a expressément admis qu'une collectivité publique pouvait s'engager, il est vrai, à l'égard d'une autre personne publique, à procéder au déclassement de dépendances du domaine public. L'avis est dépourvu de toute ambiguïté puisqu'il y est écrit que « pour assurer à ces opérations (de création, dans le cadre d'une opération d'aménagement, en l'occurrence l'opération d'aménagement Seine-Rive Gauche, de plateformes au-dessus des voies ferrées, supportant des immeubles) une sécurité juridique et justifier la mise en œuvre d'une procédure d'expropriation, (l') accord (entre les collectivités publiques concernées), doit comporter, de la part des collectivités publiques compétentes, l'engagement de procéder en temps utile au déclassement des dépendances du domaine public nécessaires aux travaux (de création de plateformes) ».

Le deuxième élément est constitué par ce qu'il est convenu d'appeler, du nom d'un arrêt du Conseil d'Etat du 23 avril 2003 (req n° 249918), la jurisprudence « Association Vivre à Endoume-Défense et Environnement ». En effet, aux termes de cette jurisprudence, une collectivité publique est en droit « en même temps qu'elle consent à un constructeur une promesse de vente » d'une dépendance du domaine public qu'elle n'est pas encore en mesure de déclasser, de prendre une délibération approuvant le principe du déclassement de cette dépendance, permettant ainsi au titulaire de la promesse de justifier d'un titre l'habilitant à construire au sens de l'ancien article R 421-1-1 du code de l'urbanisme nécessaire pour qu'il puisse déposer une demande de permis de construire.

Or, on peut être tenté de considérer qu'en admettant qu'une personne publique peut, en même temps qu'elle consent une promesse de vente d'une dépendance du domaine public sous condition suspensive de son déclassement, approuver le principe du déclassement de cette dépendance afin que le titulaire de la promesse puisse, sans attendre le déclassement définitif, déposer une demande de permis de construire sur ces parcelles, le Conseil d'Etat conçoit implicitement qu'une personne publique puisse s'engager, même à l'égard de personnes privées, à procéder au déclassement de dépendances du domaine public dès lors que dans le délai de validité de la promesse aucun événement

“
L'exercice de son pouvoir de décision unilatérale ?
Je ne vois pas d'autres justifications à ce principe que le fait qu'une personne publique doit toujours pouvoir, au moment où elle prend une décision, apprécier ce que l'intérêt général commande.”

”

ne survienne qui fasse obstacle au dit déclassement.

Enfin, il convient de souligner que cette manière de voir, cette interprétation du principe d'interdiction pour les personnes publiques de contracter sur l'exercice de leur compétence en matière de déclassement des dépendances de leur domaine public s'inscrit parfaitement, est dans la logique, pour reprendre une expression de Laurent Richer (« Droit des contrats administratifs » LGDJ Reed, 2012, p 63) de « l'expansion du contractualisme » dans le cadre des activités administratives.

En effet, à la base de cette expansion du contractualisme, il y a notamment la constatation que dans des domaines de l'activité des personnes publiques dans lesquels ces personnes doivent en principe agir par acte administratif unilatéral le meilleur accomplissement de ces activités et, donc, la meilleure satisfaction des intérêts généraux auxquels elles correspondent impliquent que ces personnes publiques puissent prendre un minimum d'engagement à l'égard des personnes privées et, notamment à l'égard d'opérateurs économiques, afin que ces personnes soient incitées à adopter des comportements et notamment à engager des dépenses, à effectuer des investissements de nature à aider les personnes publiques à atteindre les objectifs d'intérêt général qu'elles doivent atteindre.

Or, tel est le cas de cette activité qui consiste pour les personnes publiques à vendre (ou à donner à bail emphytéotique ou à construction) dans les meilleures conditions possibles des dépendances de leur domaine public qu'elles comptent désaffecter et déclasser, et ce pour une raison très simple qui est que des aménageurs ou des constructeurs qui seraient susceptibles d'acquiescer des dépendances de ce type dans des conditions financières et /ou d'utilisation particulièrement satisfaisantes du point de vue de l'intérêt général peuvent hésiter à se porter candidat – avec tout ce que cela implique pour eux en terme de financement d'études (du sol, d'urbanisme, de commercialisation...) et de constitution de dossier de demande d'autorisation (permis d'aménager, permis de construire, autorisation d'une exploitation commerciale...) – si, en dernière analyse, les personnes publiques propriétaires de dépendances de ce type restent totalement libres de ne pas les déclasser et, donc, de ne pas les céder et si, par voie de conséquence, il est très difficile à ces opérateurs d'apprécier les chances qu'ils ont de ne pas engager des dépenses – qui, encore une fois, peuvent être très importantes – en pure perte.

Considérer que, dans ces conditions, le Conseil d'Etat est susceptible d'admettre que, dès lors que cela apparaît justifier du point de vue de la meilleure valorisation

des propriétés publiques, les personnes publiques peuvent s'engager à procéder au déclassement des dépendances du domaine public à condition qu'au moment où elles prendront leur décision aucun motif d'intérêt général n'impose leur maintien dans le domaine public paraît d'autant plus possible qu'aussi bien l'avis que l'arrêt précité du Conseil d'Etat montrent que la Haute Assemblée considère qu'il convient d'interpréter la règle du déclassement préalable de telle manière qu'elle ne se retourne pas contre l'intérêt général en faisant obstacle ou en rendant plus difficile la réalisation d'opérations conformes à cet intérêt.

Dès lors, si l'on admet le bien-fondé de cette interprétation du principe d'interdiction pour les personnes publiques de contracter sur l'exercice de leur pouvoir de décision unilatérale, on est également amené à admettre que, pour éviter toute ambiguïté, il serait souhaitable que les personnes publiques précisent dans leurs promesses de vente de biens du domaine public qu'elles concluent sous condition suspensive de déclassement préalable, que ce déclassement ne pourra intervenir que si, dans le délai de validité de la promesse, aucun événement de nature à y faire obstacle ne survienne et motive, dans l'intérêt général, un refus de déclasser, solution qui paraît correspondre parfaitement à la logique du déclassement de principe retenue dans l'arrêt « Association Vivre à Endoume-Défense et Environnement ».

Reste une question qui est celle de savoir si les parties à un compromis de vente de ce type pourraient prévoir dans ce compromis qu'au cas où la personne publique ne procéderait pas au déclassement, rendant ainsi impossible l'exécution de la promesse, le bénéficiaire de celle-ci aurait droit à une indemnité destinée à réparer le préjudice qui résulterait pour lui de cette décision. Une réponse positive me paraît ne faire aucun doute dès lorsqu'il s'agirait d'indemniser le préjudice résultant pour le titulaire de la promesse d'un refus de procéder au déclassement qui ne serait justifié par aucun motif d'intérêt général puisqu'en pareil cas, l'indemnisation serait destinée à réparer le préjudice résultant d'une faute contractuelle.

En revanche, le doute est permis en ce qui concerne la possibilité de prévoir une indemnité pour réparer en tout ou partie le préjudice résultant pour le titulaire de la promesse d'un refus de déclassement justifié par un motif d'intérêt général.

En effet, on peut être tenté de considérer que, dans cette hypothèse, la nécessité de faire en sorte que la personne publique soit

toujours en mesure de ne pas procéder au déclassement si, après la conclusion d'une promesse, un événement survient qui implique le maintien du bien dans le domaine public suppose qu'aucune considération financière ne soit susceptible de venir fausser l'appréciation par la personne publique de ce qu'exige l'intérêt général. Mais, on peut faire valoir, en quelque sorte en sens inverse, que l'objectif poursuivi qui est de faire en sorte que les personnes publiques puissent négocier la cession de biens de ce type dans les meilleures conditions possible implique que les candidats acquéreurs puissent avoir la garantie que toutes les dépenses qu'ils engageront ne risquent pas de l'être en pure perte. Et, dans le doute, on peut se demander si la meilleure solution ne consisterait pas à prévoir qu'au cas où la personne publique serait dans l'obligation de refuser de procéder au déclassement, elle devrait racheter celles des études effectuées par le titulaire de la promesse susceptibles de lui être utiles. Mais, sur ce point, comme sur les précédents, il faudra malheureusement attendre que le juge se prononce pour avoir des certitudes.

MICHÈLE RAUNET

Avant de passer la parole au professeur AYNES, j'ai quelques questions, mais je pense que ce sera plus le professeur AYNES, finalement, qui y répondra. Sur l'affirmation «

il ne faut pas signer une promesse de vente qui vaut vente... », ce que je comprends, c'est que le contrat que l'on va passer, tant que le déclassement n'est pas intervenu ne peut pas valoir vente. En revanche, une fois que le déclassement est intervenu, il peut y avoir une vente. A partir du mo-

“

On peut tout à fait se mettre d'accord sur la chose et sur le prix, sans pour autant avoir conclu la vente.

”

ment où l'on est en présence d'une promesse synallagmatique de vente classique ou d'une promesse unilatérale de vente classique avec des conditions suspensives qui n'ont pas d'effet rétroactif, il ne semble pas y avoir de difficulté au regard du principe d'inaliénabilité. Après, le second sujet, quelle est la portée d'une promesse sous condition suspensive de déclassement et désaffectation, sans aucun engagement de désaffectation et de déclassement ? Il faudra voir dans quelle mesure on peut réfléchir sur ce que propose Monsieur FATOME, à savoir, un engagement sous réserve de respecter les règles de droit public et le principe de légalité.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Merci de me passer, à nouveau, la parole. Là, je n'ai plus qu'une parole très partielle

parce qu'il y a des éléments de droit public qui ont été très clairement exposés et devant lesquels le droit privé doit s'incliner.

Alors, quelques points : à nouveau – je crois que c'est Monsieur SPITZ qui a évoqué ce thème – revient le 1589, comme une espèce de menace avec un « promesse de vente vaut vente », clac ! C'est le piège. Je répète, le sens de ce texte n'est pas du tout de dire « dès lors que l'on est d'accord sur la chose et sur le prix, automatiquement, vous avez une vente ». C'est faux ! Ce texte dit simplement « pour avoir une vente, il suffit d'être d'accord sur la chose et sur le prix ». On n'a pas besoin d'autre chose. Mais ça ne veut pas dire que, dès lors que l'on est d'accord sur la chose et sur le prix, il y a nécessairement une vente. Il peut manquer l'élément essentiel : la décision de vendre et la décision d'acheter. Et évidemment, il ne peut pas y avoir accord sur la chose et le prix, sans décision de vendre, sans décision actuelle d'acheter et une vente qui vous tombe dessus. Donc, le texte de l'article 1589, encore une fois, il faut comprendre ce texte comme signifiant simplement « en droit français, désormais, il n'y a besoin que d'un accord sur la chose et sur le prix pour conclure une vente », il n'y a pas besoin d'autre chose, mais on peut tout à fait se mettre d'accord sur la chose et sur le prix, sans pour autant avoir conclu la vente. Souvent, les parties veulent, en tout cas, arrêter les conditions de la future vente. Et donc, on met un terme à la période de négociation, on se met d'accord sur ce que seront les termes de la vente si elle intervient. Il y a bien accord sur la chose et sur le prix, mais il n'y a pas de vente du tout, parce qu'on ne sait pas encore si elle va intervenir.

Le deuxième point, c'est que l'on a, nous, privatistes, si je puis me permettre – on est quand même dans la même barque – une institution qui permet de répondre à cette situation dans laquelle on donne à sa convention un objet que l'on considère dans son état futur.

Aujourd'hui, au moment où nous parlons, le terrain est dans le domaine public, mais on le considère dans son état futur de sortie du domaine public, c'est-à-dire donc, de déclassement. Nous avons une institution, c'est l'article 1130 du Code civil « les choses futures peuvent être l'objet d'un contrat ». Donc on peut, aujourd'hui, conclure un contrat sur une chose dans son état futur. De la même manière que l'on peut aujourd'hui conclure une vente sur quelque chose dont on n'est pas propriétaire à condition, bien entendu, que les effets de cette vente soient suspendus, peu importe le terme que l'on utilise, mais qu'il soit bien convenu que c'est la chose dans son état futur qu'on prend en considération.

A mon avis, on peut convenir de l'objet, dans son état futur de déclassé, et par conséquent,

prévoir que le contrat ne produira ses effets, ne tournons pas autour des mots, le contrat ne sera vraiment effectif que si cet état futur est atteint. On a l'institution qu'il faut en droit privé, on peut appeler ça condition, on peut dire que c'est une vente de chose future... Enfin, bref, il y a différents mots, mais l'essentiel, c'est que l'on peut tout à fait se mettre d'accord aujourd'hui sur une chose, avec évidemment l'incertitude qui est que, comme on traite d'une chose dans son état futur, il est possible que cet état futur n'advienne pas. C'est le jeu des parties. Elles l'ont accepté. Donc, ici, nous n'avons pas de problème.

Le dernier point, la condition de déclassement : est-elle potestative ? En effet, la jurisprudence contemporaine est souvent affrontée à des situations dans lesquelles la condition dépend d'un acte du débiteur. Et, en effet, dans le déclassement, il faudra que le vendeur fasse un acte juridique de déclassement précédé de la désaffectation, mais ce sont des situations que l'on connaît bien. Par exemple, je peux acheter ou vendre sous condition que j'ai obtenu telle ou telle autorisation, ce qui nécessite de moi un acte juridique : demander cette autorisation. Je peux acheter sous condition que j'ai vendu un bien, on a beaucoup de jurisprudences sur ce point. Ça demande un acte juridique que je veuille bien vendre... Donc, c'est une situation assez, disons, topique, en droit privé.

Et alors, le passage de la condition potestative nulle à la condition, au contraire, on disait autrefois simplement potestative ou casuelle, enfin, peu importe, disons, la condition valable, c'est la question de savoir s'il y a, en effet, un engagement du débiteur de faire ce qu'il faut pour faire advenir l'évènement futur et incertain. Alors, traduit dans notre affaire de déclassement, ça revient à dire « est-ce que la personne publique a pris, effectivement, l'engagement de faire dans la mesure de ce qu'elle peut faire ? ». Et, c'est là que nous retrouvons la condition d'intérêt général. Je crois, en effet, que, en tout cas, du point de vue de la condition potestative, il n'y a pas de risque dans deux situations :

- Première situation : la désaffectation a déjà été décidée. On est dans un processus de désaffectation qui a déjà été décidé, elle n'est pas encore intervenue ni, par conséquent, le déclassement. Dans ce cas là, il y a des éléments objectifs qui montrent que la personne publique est engagée valablement puisque, par hypothèse, la désaffectation a été, incontestablement, valablement décidée et alors là, intervient la promesse.

- Deuxième situation : rien n'a encore été décidé, mais il est convenu que la personne publique fera tout ce qui est en son pouvoir légal – et ça inclut donc le respect de l'intérêt général – pour parvenir à ce résultat sans, bien entendu, qu'elle s'engage à y parvenir. Elle dit simplement qu'elle entamera le

processus de nature à conduire à. Et tout le monde a compris que ce processus pourrait être interrompu par une considération d'intérêt général. Et, dans cette mesure, je crois que l'on n'a pas de condition potestative, en tout cas, nulle.

La question difficile, c'est celle que vous avez traitée – et, comme elle était difficile, je suis content de ne pas avoir eu à le faire – c'est la question du processus de décision, c'est-à-dire, de l'engagement par la personne publique compte tenu des règles qui gouvernent son processus de décision. Du point de vue du droit privé, si, en effet, on peut considérer qu'une condition de déclassement ne signifie pas engagement de déclasser, mais simplement engagement de déclencher le processus dans toute la mesure où il demeure conforme à l'intérêt général et que cet aléa de l'intérêt général – c'est ça au fond – est accepté par les deux parties, à mon avis, nous n'avons aucune difficulté de validité.

LAURENT CAMPREDON

Je suis absolument ravi, on a une réponse claire, nette, précise sur un sujet qui nous a toujours posé un certain nombre de difficultés.

Je comprends (de façon il est vrai un peu simpliste et volontariste, dans la mesure où une telle synthèse va dans un sens susceptible de convenir aux opérationnelles que nous sommes) que l'on peut signer des promesses synallagmatiques de vente sous condition suspensive de déclassement.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Non, non. Surtout pas ! Enfin, j'ai essayé de faire en sorte que le problème soit posé dans les termes dans lesquels ils se posent. Il me semble qu'il n'est pas complètement irréaliste de considérer qu'une condition suspensive ainsi interprétée, et peut-être rédigée dans ces termes avec cette réserve de l'intérêt général, peut être admise.

Je serais d'autant plus enclin, d'ailleurs, à le penser, que mon voisin, Eric SPITZ, me glissait, tout à l'heure, dans l'oreille – et je suis mille fois d'accord avec lui – que cette interdiction générale, pour les autorités administratives, de contracter sur l'exercice du pouvoir de décision unilatérale est très datée. Elle est terriblement datée. Elle ne tient absolument pas compte de l'évolution vers la contractualisation.

Et, on peut penser, on peut espérer que le juge administratif en tiendra compte et admettra cette possibilité de combiner contrat et décision unilatérale dans des hypothèses plus fréquentes qu'à l'heure actuelle. Mais quel chemin devant nous ! Donc, je crois qu'il faut en être bien conscient. Ceci étant, il y a peut-être, effectivement, une voie à explorer.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Il me semble qu'en effet, à nouveau, c'est heureux parce que c'est un domaine qui s'ouvre à l'ingénierie, à l'ingéniosité et à l'ingénierie juridique. Le fait de détailler ce que les parties entendent par condition de déclassement en disant que c'est l'engagement pour la personne publique de faire ce qui est en son pouvoir pour déclencher le processus de déclassement, mais que ce processus de déclassement pourrait ne pas aboutir pour des raisons d'intérêt général. On a expliqué clairement comment les parties ont compris leur contrat.

ERIC SPITZ

Peut-être même de préciser sous condition qu'effectivement, l'intérêt général soit respecté. C'est-à-dire, en réalité, en tenant compte du caractère évolutif de l'intérêt général parce que, si je décide d'engager le processus de déclassement, c'est qu'au moment où je le décide, je considère qu'il y a un intérêt général à le faire. Mais on pourrait dire que cet intérêt général, par définition, est évolutif et que, dans le temps qui est devant moi, pour que tout ça se réalise, les conditions de fait et de droit pourraient être amenées à évoluer et, par conséquent, mon appréciation de l'intérêt général, au moment où je m'étais engagé à déclencher ce processus n'est plus le même et, par conséquent, on pourrait aboutir à un échec. Voilà, il ne faut pas injurier l'intérêt général ni l'avenir.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

C'est l'aléa, c'est-à-dire, la survenance d'une considération, à savoir l'intérêt général qui est de nature à rendre impossible l'avènement de la chose future.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Et, c'est la raison pour laquelle je me sépare de vous en ce qui concerne la désaffectation. Le fait que la désaffectation ait été, en soi, décidée, ne me paraît pas véritablement changer les données du problème, étant précisé que – et je le regrette, d'ailleurs – le Conseil d'état considère qu'un bien désaffecté peut rester dans le domaine public. Les personnes publiques sont totalement libres de choisir entre le faire sortir du domaine public ou le laisser dans le domaine public.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Ça, c'est du point de vue de la condition po-

testative. Du point de vue de la potestativité, je donne une analogie : celui qui a décidé d'acheter sous condition qu'il ait vendu, est-ce que c'est une condition potestative ? On va regarder s'il a pris un engagement véritable et un des signes de cet engagement, c'est qu'il a déjà mis son bien en vente et donc, le juriste sera plus confortable pour dire « ce n'est pas potestatif ».

C'est en cela que, si la désaffectation est déjà décidée, on a le signe qu'il ne s'agit pas d'une décision arbitraire. Voilà. Cet angle-là, c'est sous l'angle de la potestativité.

LAURENT CAMPREDON

Qu'est-ce que l'intérêt général évolutif ? L'intérêt général, c'est l'intérêt général ! Il faut simplifier.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Non, c'est l'appréciation au jour de la décision.

MICHÈLE RAUNET

Je comprends, par rapport à cette question d'intérêt général, qu'il ne faut pas que celui qui contracte avec la personne publique ait une quelconque impression d'arbitraire. Et donc, il semble que l'on puisse considérer qu'en les écrivant bien, on doit pouvoir faire des promesses synallagmatiques sous condition suspensive de déclassement. La collectivité ne peut pas se dire que, au dernier moment, de manière arbitraire, elle peut ne pas déclasser. En fait, si elle demande de s'engager sur des promesses synallagmatiques de ce type, il faut qu'elle s'engage de bonne foi à mettre en œuvre tous les éléments qui vont lui permettre de désaffecter et de déclasser.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

On a une règle juridique qui permet de faire pièce à la mauvaise volonté du débiteur qui, de manière arbitraire, décide d'empêcher la survenance de la condition, c'est l'article 1178 : la condition est réputée accomplie. Sans aller jusqu'à la condition réputée accomplie, ce qui poserait peut-être des problèmes d'exécution, etc., c'est la responsabilité. Il y a une faute de comportement.

MICHÈLE RAUNET

De toute façon, l'exécution forcée, dans le cas présent, n'est pas possible. Elle ne pourra pas être mise en œuvre. En revanche, cela

pourra se régler par des dommages et intérêts s'il y a vraiment une mauvaise foi de la collectivité en la matière.

Je vais laisser la parole à la salle je pense qu'il doit y avoir des questions.

QUESTIONS DE LA SALLE

MONSIEUR L. REPRÉSENTANT D'UN PROMOTEUR

Bonjour et merci pour cette discussion très, très intéressante. En fait, il y a deux points sur lesquels je serais honoré que vous puissiez me répondre.

Le premier, c'est qu'en tant qu'opérationnel, le terme condition suspensive me gêne dans la mesure où, si elle n'est pas remplie, les deux parties se quittent bons amis, enfin, sans dédommagement de part et d'autre. Or, et ça a été évoqué dans la première partie du débat, c'est qu'effectivement, il y a des moyens qui sont mis en œuvre pour, justement, lever les conditions suspensives (dépenses d'études, etc.) et c'est vrai que si on se retrouve avec un terrain qui ne peut pas être déclassé quelle qu'en soit la raison, on a quand même un préjudice. Le terme de condition suspensive me gêne est-ce que l'on ne peut pas prévoir quelque chose qui dirait qu'il y aurait peut-être un dédommagement et y compris si l'intérêt général venait s'appliquer ? Je sais que, notamment, dans les contrats de partenariat, par exemple, même en cas d'application de l'intérêt général, il peut y avoir des compensations financières en cas de rupture du contrat.

Le deuxième point, c'est au niveau du planning de déroulement d'une mise au point d'une opération. On a eu beaucoup de débats au sein de notre entreprise sur le moment où devait intervenir ce déclassement avec toujours une différence de point de vue entre la personne publique et le promoteur. A savoir que la personne publique souhaite que son déclassement intervienne le plus tard possible. Enfin, je ne sais pas, quand on déclassé un trottoir, quand on déclassé un terrain où tout le monde passe, évidemment, c'est difficile, pour une collectivité de dire « je clos mon terrain ou mon trottoir et j'empêche les gens de passer pendant un an, peut-être deux ans, le temps que les autres conditions suspensives se réalisent » et pour nous, on se dit : est-ce qu'il est nécessaire d'avoir un déclassement pour obtenir un permis de construire ? Professeur FATOME, vous l'avez abordé, mais, je souhaiterais qu'on aille un petit peu plus loin, si c'est possible, sur ces deux sujets. Merci.

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Sur le premier sujet, ce n'est pas parce qu'il y a une condition suspensive qu'il ne peut pas y avoir de rémunération. On a même une décision disant que l'on peut rémunérer le jeu

de la condition suspensive, notamment l'immobilisation et l'incertitude que représente l'existence qu'une condition suspensive peut tout à fait faire l'objet d'une rémunération spécifique, du point de vue du droit privé.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Non, ce n'est pas complètement différent, mais on risque d'obscurcir un peu le ciel bleu de Monsieur CAMPREDON. Naturellement, ce type de conditions financières ne doit pas être tel que l'on puisse considérer que la personne publique perd sa liberté d'appréciation parce que la non-désaffectation et le non-déclassement lui coûteront trop cher. Donc là, je pense que c'est à manier avec beaucoup de précautions, mais je ne suis pas sûr que mon voisin pense la même chose.

ERIC SPITZ

Je suis toujours d'accord avec vous, Monsieur le Professeur ! Ce ne sont que des nuances, fatalement. Je pense que, ce que disait Monsieur, c'est l'idée que l'on aménagerait l'intérêt général, qui pourrait avoir évolué dans le temps et qui ferait en sorte qu'au moment où on s'est engagé, on n'est plus dans les mêmes circonstances. Je ne vois aucune objection à ce que, dès lors que j'apprécierais que l'intérêt général me conduise à rompre, d'une certaine façon, une promesse, il y ait une indemnisation qui en résulte. Dans le cas des conventions d'occupation du domaine public précaire la rupture, est sans indemnité parce que c'est une occupation temporaire, mais on sait que la plupart du temps, on peut avoir engagé des frais, des études, des investissements et que rien n'empêche le juge administratif d'octroyer, parce qu'il y a maintenant un intérêt général qui me conduit à faire autrement que je ne le pensais, des indemnités dues par la personne publique, parce que je m'étais engagé et qu'il y a une bonne raison d'intérêt général à rompre cet engagement.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Ce sont des arguments extrêmement forts. La seule chose, c'est que, dans le cas qui nous occupe, vous devez combiner ça avec le principe selon lequel la personne publique doit conserver sa liberté d'appréciation au moment où elle prend cette décision unilatérale. Le problème, est qu'il ne faut pas que cette liberté paraisse purement formelle dès lors qu'elle a un coût extrêmement élevé pour la collectivité. C'est tout ! C'est un problème de

“ Il ne faut pas que cette liberté paraisse purement formelle dès lors qu'elle a un coût extrêmement élevé pour la collectivité. ”

conciliation et savoir la manière dont, effectivement, dans le cadre d'un contentieux, la conciliation sera opérée et en l'état actuel du droit positif, me semble-t-il, extrêmement difficile.

ERIC SPITZ

Juste un petit mot, je ne veux pas prolonger. L'intérêt général, ce n'est pas une abstraction. Par conséquent, je pourrais aussi dire que si ça me coûte 300 millions de mettre fin à quelque chose, je crains que l'intérêt général disparaisse au vu de la dépense financière. Autrement dit, l'intérêt général, c'est aussi une sorte de contrôle de bilan, ce n'est pas une abstraction pure. Ça correspond à l'intérêt général, il y a aussi un intérêt financier qui entre dans la composition de cette appréciation-là et qui ne me choquerait pas, en disant « ben non, finalement, je ne le romps pas parce que ça me coûte beaucoup trop cher » ; ça ne veut pas dire que je méconnaîtrais un intérêt général, j'ai pris en considération un intérêt financier, un intérêt qui était public et j'en fais la balance. Au terme de cette pesée, finalement, je ne romps pas. Et ça ne veut pas dire que, en ne rompant pas, je renonce, d'une certaine façon, à l'appréciation que j'ai de l'intérêt général.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Et puis, cette manière de procéder peut, en fin de compte, correspondre à l'intérêt bien compris des collectivités publiques dans la mesure où les collectivités publiques ont tout intérêt à trouver des acquéreurs qui, effectivement, sont prêts à effectuer les investissements en étude, mais elles ne le feront que si elles ont suffisamment de garanties et c'est là où le juge administratif doit effectivement accepter des solutions qui permettent de concilier tous ces éléments.

LAURENT CAMPREDON

Je disais, tout à l'heure, « le ciel s'assombrit » parce qu'en matière de commerce, par exemple, il faut compter en moyenne 4 à 5 ans pour développer une opération immobilière. Quand on réalise une opération immobilière à vocation commerciale concernée par une dépendance du domaine public, (par exemple une voie publique) le déclassement de ladite voirie sera souvent le dernier acte à intervenir avant la vente. Or, comment s'assurer que la notion d'intérêt général n'a pas évolué en l'espace de 5 ans ; comment s'assurer que la position de la collectivité locale n'a

pas évolué durant cette période ? J'entends, bien évidemment que l'intérêt général évolue, que l'intérêt général doit s'apprécier en fonction de son environnement, mais attention à ce qu'il n'y ait pas des dérapages un excessifs.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Non, mais là, l'évolution de l'intérêt général à laquelle vous faites référence, ce n'est pas celle qui concerne le domaine public. Le problème est celui de savoir si vous pouvez faire sortir le bien du domaine public. Autrement dit, est-ce que, effectivement, il y a des solutions de remplacement qui ont été mises en place, qui permettent d'assurer la commodité et la sûreté de la circulation. Ce n'est pas la défense du petit commerce, c'est un intérêt général en rapport avec le domaine public. C'est absolument fondamental ! Mais l'exemple que vous prenez est très intéressant parce que vous savez bien que les déclassements de voirie doivent être précédés d'une enquête publique. Donc, il est bien évident qu'une condition suspensive de déclassement d'une voie ne peut être prévue que dans la mesure où la collectivité sera en mesure, au vu des résultats de l'enquête publique, d'apprécier si elle peut ou non déclasser. Ça montre bien qu'elle ne peut pas prendre un engagement, en quelque sorte, pur et simple, de déclasser ou le lier à un seul événement extérieur et dire « dès lors que cet événement sera réalisé, je déclasserai ».

MICHÈLE RAUNET

Monsieur FATOME, je crois que la personne vous avait également posé la question du permis de construire.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Alors, là, sur le permis de construire, malheureusement, je ne sais pas. Je vais me retourner vers Michèle RAUNET.

MICHÈLE RAUNET

Aujourd'hui, en pratique, sur le domaine public des collectivités locales, parce qu'elles n'ont pas la possibilité de procéder comme l'Etat à un déclassé par anticipation, les collectivités locales utilisent le déclassement de principe tel qu'il a été admis par le Conseil d'Etat dans l'arrêt « Vivre à Endoume ». Le déclassement de principe permet la délivrance d'un permis de construire. Aujourd'hui, en pratique, sur des opérations de long terme où finalement, la désaffectation et le déclassement n'interviendront qu'au bout du processus, la question des autorisations de construire pour moi, en l'état du droit positif, est réglée. Le seul sujet qui exise

est la possibilité de conclure des promesse de vente sous condition suspensive de déclassement.

INTERVENTION DE MAÎTRE X NOTAIRE ASSOCIÉ À PARIS

Merci. Ce que je trouve très amusant, c'est que, finalement, on est tous très souvent du côté public ou du côté privé. On a tous, dans le débat, derrière la tête, les dossiers qui sont en cours, encore, de discussion. Ce que je veux dire, c'est que, finalement, tout ça est quand même très confus et très compliqué. Et, ce que je vois, en étant notaire d'une collectivité ou notaire d'opérateurs privés, c'est que les parties dans les contrats ont besoin d'engagement clair et net. Dire que l'on est sous promesse, mais qu'en fait ce n'est pas une promesse tant que la délibération de déclassement n'est pas intervenue parce qu'en fait, c'est une promesse, mais l'engagement de vente n'est pas encore intervenu, je trouve que c'est très compliqué. Derrière, il faut aller chercher les financements. Il y a des conseils, des sociétés financières et je ne suis pas sûr qu'il y en ait beaucoup ici, mais en tout cas, lorsque l'on est conseil de sociétés financières, les financiers ne savent plus la nature du contrat, est-ce que la ville est engagée ou pas, quelle est l'exécution forcée ? On rejoint le débat que l'on a eu, juste avant. Et, dans cette logique de clarification, je pense que c'est plus net de dire qu'on est sous protocole tant qu'on n'est pas déclassé. Je trouve qu'au moins, c'est clair. Les parties savent à quoi s'attendre. On dit très clairement que, si le déclassé intervient de manière totalement unilatérale en fonction de l'intérêt général de la part de la collectivité, on passe sous promesse et ensuite, on a le jeu des conditions suspensives qui peut démarrer pendant le protocole. D'ailleurs, c'est souvent comme ça que ça se passe.

JEAN-FÉLIX FERRUS-SICURANI

Monsieur je suis d'accord avec vous. La difficulté, c'est que je ne suis pas certain que le protocole règle la situation, parce que quand vous dites que les parties savent à quoi elles s'en tiennent lors du protocole, ça veut dire quoi ?

Ça veut dire que ça se règle en dommages et intérêts puisqu'il n'y a que des engagements de faire, de part et d'autre. Et on a vu, aujourd'hui, que, sur la question des dommages et intérêts, il y avait une question qui est de savoir : est-ce que la collectivité peut s'engager à payer des dommages et intérêts si elle ne règle pas cette question préjudicielle du déclassé ? Il ne faut pas que ça entache son libre arbitre. Ce qui fait qu'en définitive, à mon sens, le protocole ne règle pas réellement la situation. Effective-

ment, ça règle le problème de l'obligation de donner ou l'obligation de faire. Les parties savent qu'il n'y a pas d'obligation de donner. Très bien. Mais au final, la situation de chaque partie n'est pas différente, à la fin du contrat. Enfin, à mon sens.

INTERVENTION DE MAÎTRE Y NOTAIRE ASSOCIÉE À PARIS

Je vais me permettre de répondre à Maître X. Je ne suis pas du tout d'accord avec vous quand vous dites « un protocole puis, une promesse puis, une vente a le mérite d'être simple ». Et notamment, quand on est promoteur et que l'on doit chercher des investisseurs. Donc, je suis ravie d'avoir entendu le Professeur FATOME.

On a tous, en règle générale, enfin souvent, des décisions de principe de déclassement, notamment pour permettre de déposer les permis de construire. Comme on l'a dit tout à l'heure, on a bien souvent en face de nous des aménageurs, qui ont une convention d'aménagement, qui démontrent bien qu'il y a un intérêt général que de développer l'urbanisme d'une zone et de construire dans la zone. Donc, au regard de la potestativité de la clause, je ne suis pas inquiète, décision de principe, souvent des aménageurs qui ont une mission pour ce faire, qui démontrent bien qu'il y a un intérêt général. Et, décision de principe que l'on fait motiver en exposant tout le projet dans sa globalité et en essayant de démontrer, certes, à un instant T qu'il y a un intérêt général qui devra être re-décidé le moment venu et réapprécié le moment venu. Mais, je crois, pour ce qui me concerne, que passer par une promesse de vente est quand même plus simple que passer par une sorte d'accord sui generis, là, où ne sait pas bien de quoi il s'agit. Ce n'est pas bon pour une fluidité. Ce n'est pas bon du tout.

INTERVENTION DE MAÎTRE Y NOTAIRE ASSOCIÉ À PARIS

Juste pour simplifier un peu le problème de Madame, je vous interroge : est-ce que l'on a l'espoir que le déclassé par anticipation soit étendu aux collectivités locales et territoriales ? Parce que, avec toutes les voix qui le réclament, est-ce que l'on a l'espoir que ça se fasse à un moment quelconque ? Ce qui simplifierait quand même beaucoup tous ces débats.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Non, mais je ne dispose d'une boule de cristal, loin s'en faut. Si vous voulez, on voit bien le problème. Le problème, c'est celui des petites collectivités. C'est celui des petites collectivités locales, sans service juridique, etc., qui pourraient se trouver embarquer dans ce proces-

sus, dont vous savez comme moi à quel point il est quand même dangereux, dans la mesure où, si la désaffectation n'est pas intervenue au terme du délai maximum de 3 ans, c'est la résolution, avec toutes les conséquences qui en résultent. Je m'explique cette limitation à l'Etat et aux établissements publics de l'Etat que par cette considération, par le fait qu'il y a un problème en France de trop petites communes qui peuvent avoir du mal à gérer de bonne manière ce type de processus.

INTERVENTION DE MAÎTRE Y NOTAIRE ASSOCIÉ À PARIS

Ce qui est un peu dommage, pour deux raisons. D'abord, parce qu'il y a de très grandes collectivités territoriales qui ne peuvent pas en bénéficier, et puis, qu'au fond, en pratique, puisque je le pratique beaucoup pour mes établissements publics – enfin, pour les établissements publics avec qui je travaille ! – On s'aperçoit que ça conduit très rarement à des ventes dans le délai de 3 ans, mais ça permet d'avancer tout ce travail d'obtention de permis de construire, toute cette maturation d'opérations très longues, sur un bien déclassé temporairement, sous réserve de. Et donc, c'est dans ce sens-là. Au fond, il y a très peu de ventes qui se réalisent dans le délai de 3 ans, mais ça fait gagner beaucoup de temps.

INTERVENTION D'UN REPRÉSENTANT DE L'ETAT

Professeur, si vous permettez, j'ai le plaisir de travailler au nom de l'Etat, vous le savez à Paris aussi, sur une des premières applications du fameux article CG3P qui a ouvert cette possibilité, le L2141 CG3P. Je disais à Michèle RAUNET, en aparté, que pour avoir tout récemment, hier, fait un cours sur les cessions domaniales à tous les agents de domaines de France, je peux vous assurer que la taille critique dont vous parlez sur les collectivités territoriales, malheureusement, n'est pas exclusive des collectivités territoriales, Et, donc, seules, pour l'Etat, quelques grosses directions sont à même de pouvoir gérer ce dossier.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

C'est ça le problème, tout à fait.

MICHÈLE RAUNET

Est-ce qu'il y a d'autres questions ?

INTERVENTION DE LAURENT LEVENEUR PROFESSEUR DE DROIT À L'UNIVERSITÉ PANTHÉON-ASSAS, AGRÉGÉ EN DROIT PRIVÉ

Oui, j'ai une question pour le Professeur FATOME, dont je sais que le ciel bleu n'est

jamais toujours complètement bleu ! J'ai un doute, je suis désolé, sur la validité de la condition suspensive au regard de sa potestativité, mais qui pourrait être levé par la réponse à la question suivante. Je partage totalement l'analyse de Laurent AYNES, ce n'est pas du tout l'inaliénabilité qui pose une difficulté. Ça va bien. Malheureusement, c'est l'autre aspect. C'est-à-dire que la partie du Code civil consacrée aux conditions potestatives n'est pas la meilleure partie du Code civil. Les rédacteurs n'étaient pas au meilleur de leur forme à ce moment-là. Et, on a eu beaucoup d'hésitations. On sait aujourd'hui que la condition nulle, au fond, c'est celle qui laisse une partie à la merci d'un libre arbitre de l'autre. Quand Laurent AYNES a pris des exemples, en disant « est-ce que l'on connaît des conditions valables dans lesquelles celui qui s'est obligé sous conditions doit faire quelque chose ? » Par exemple, la condition d'achat sous condition suspensive de vente de son propre bien, elle a été validée par la jurisprudence, mais parce que ça ne dépend pas seulement de celui qui s'est engagé. Ça dépend aussi d'un tiers acquéreur qu'il va falloir trouver, et s'il a effectivement mis le bien en vente, lui, il n'a plus rien à faire, ça ne dépend plus que d'un tiers, la condition est valable. Alors, voici la question : « est-ce que dans le déclassement... et même, ce qui m'a encore plus inquiété, c'est le fait que le bien déclassé puisse rester dans le domaine public... »

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Non, désaffecté !

PROFESSEUR LAURENT LEVENEUR

... pardon, désaffecté. Est-ce que, dans ce mécanisme, la personne publique a un libre-arbitre, ou, est-ce que, ne serait-ce que théoriquement, il serait envisageable de forcer un peu sa décision, de montrer que l'intérêt général va dans le sens du déclassement ? Auquel cas, la condition serait assurément valable. Mais, si ce n'est pas le cas, si elle a son total libre-arbitre, j'ai un peu peur que l'on soit peut-être en présence d'une condition purement potestative.

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

Je pense, et c'est ce que pense Eric SPITZ également, qu'elle n'a pas un total libre-arbitre, puisque, par définition, sa décision est susceptible de recours devant le Juge administratif qui vérifiera si, effectivement, le refus de déclasser est justifié par une considération d'intérêt général et, une considération d'intérêt général suffisante pour justifier ce refus, puisque, par définition même, une personne publique ne peut agir que dans l'intérêt général. Et donc, il faudra à sa déci-

sion de ne pas déclasser, alors qu'elle s'est quand même engagée dans ce processus, tout en conservant la possibilité de ne pas le faire, mais de ne pas le faire uniquement pour un motif d'intérêt général qui impose le maintien dans le domaine public. Et donc, le Juge pourra contrôler

PROFESSEUR LAURENT LEVENEUR

Eh bien, le ciel s'éclaircit, parce qu'avec la possibilité de recours contre la décision de refus de déclassement... là, ça va bien !

INTERVENTION MR X

Monsieur FATOME, rassurez-moi, le déclassement illégal serait également indemnisé ?

PROFESSEUR ETIENNE FATOME

C'est ce que j'ai dit ! Le refus de déclasser.

ERIC SPITZ

Non, c'était juste pour ajouter dans le sens du Professeur AYNES que, de plus en plus, dans les protocoles ou dans les contrats que signent la Ville de Paris, et ce sont effectivement des clauses qui viennent du droit anglo-saxon, les parties essaient de prévoir tout ce qui pourrait se passer. Et, très souvent, ça nous arrive de mettre une clause de revoyure, au cas où il surviendrait un événement imprévu, qui permette aux parties de se rapprocher pour voir quel peut être l'état futur dudit contrat. On le fait de plus en plus. Et, cette histoire de dialogue permanent qui tient compte de l'évolution des faits ou du droit se justifie complètement.

BRUNO CHEUVREUX NOTAIRE

J'aurais une question à poser essentiellement au Professeur AYNES. Alors, je suis dans l'hypothèse pas encore totalement avérée, où un notaire dans sa grande mansuétude, a accepté de signer un protocole sous condition suspensive de déclassement. C'est un protocole sous condition suspensive de déclassement. Et, par hypothèse, le déclassement n'a pas eu lieu. Je pose la question suivante : qu'est-ce que ce notaire va pouvoir en faire ? Ce contrat, est-ce que son client va pouvoir commercialiser, donc trouver un sous-contratant, ou un sous-acquéreur entre guillemets, vente de la chose d'autrui... mais vente de la chose d'autrui lorsque autrui n'a pas le droit de le vendre lui-même... est-ce que c'est possible ? Et donc, je voudrais savoir exactement : ce notaire a accepté, on a fait un protocole, mais qu'est-ce qu'il peut en faire ? Il ne peut pas le commercialiser, ou est-ce qu'il peut le commercialiser ?

PROFESSEUR LAURENT AYNES

L'hypothèse, c'est ce dont elle ne veut pas, d'après ce que j'ai compris. Donc, Maître X, notaire associé à Paris a été convaincant. C'est comme ça. Il y a ce premier wagon, il est prévu qu'il y en aura un deuxième qui s'appelle « promesse », et puis, le troisième qui sera la vente. Et alors, on a accepté d'insérer ce premier wagon dont on a dit, par hypothèse, qu'il n'est pas une promesse...

Alors, qu'est-ce que l'on peut en faire ? Sous l'angle de la commercialisation, à mon avis, pas grand-chose. Ce que l'on peut faire, c'est que l'on est sûr qu'il y a une immobilisation de la chose au minimum. Il est possible que dans ce protocole il y ait des conventions d'indemnisation sous réserve qu'elles ne pèsent pas sur la décision. Ce qui fait que des études peuvent être entamées, etc. Mais, en effet, je pense que, sur le terrain de la commercialisation, je ne vois pas très bien ce que l'on pourrait... Juridiquement, on peut toujours commercialiser un bien dont on n'est pas actuellement propriétaire, sous réserve qu'on le dise, et que cette vente intervienne sous condition que l'on devienne propriétaire. Mais à un certain moment, on ajoute tellement de conditions que c'est du vent. Et, on a du mal à trouver quelqu'un qui accepte d'acheter du vent... enfin, dans ces conditions. Voilà, ce que l'on peut dire ! Attendez, je vais avoir des ennuis avec Maître X, notaire associé à Paris. Vous n'aviez pas parlé de la question sous l'angle de la commercialisation. Vous n'avez pas dit, vous n'avez pas affirmé que l'on pouvait commercialiser dès le premier wagon ?

INTERVENTION DE MAÎTRE X NOTAIRE ASSOCIÉ À PARIS

Mais ils ont vendu !

PROFESSEUR LAURENT AYNES

Alors, je ne sais pas, je ne veux pas rentrer dans cette affaire.

MICHÈLE RAUNET

Il est temps de clore les débats. Bien sûr, toutes les solutions n'ont pas été trouvées. Je pense qu'il y aura encore de nombreux débats. Mais, en tout cas, c'est un petit pas qui fait avancer les choses.



RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Dans de nombreux dossiers le rôle traditionnel du Notaire, expert dans un domaine juridique, doit être complété par un rôle « de chercheur de solutions » où son approche pragmatique, sa connaissance du marché et des différents acteurs, lui permettent, en étant innovant, de faire avancer ou de débloquer au bénéfice des parties, des dossiers complexes.

Les conférences-débats de CHEUVREUX Notaires ont pour objectif de proposer des pistes de solutions développées en toute sécurité juridique.

Les dossiers immobiliers nécessitent de créer une synergie et d'agrèger des compétences multiples de divers domaines du droit, civil et immobilier bien sûr, mais aussi de droit de l'urbanisme, droit public (contrat, propriété publique), droit de l'assurance, de la propriété intellectuelle, du financement et enfin de la fiscalité. Pour répondre à cette situation toujours plus complexe et spécifique et pour satisfaire les attentes de nos clients, nous devons encore plus nous placer sur le terrain de l'innovation.

LE BULLETIN CHEUVREUX NOTAIRES

Chaque trimestre, vous pouvez retrouver dans notre bulletin l'actualité juridique ainsi que nos analyses.

Ce bulletin est réalisé par un comité de rédaction, composé d'une vingtaine de juristes et des deux juristes-documentalistes, présidé par un notaire.

Vous pouvez retrouver sur notre site le dernier bulletin publié ainsi que les archives depuis 1995 (www.cheuvreux-notaires.fr).



Responsables de la publication :
Bruno CHEUVREUX et Michèle RAUNET, Notaires Associés

Directrice de la publication : Michèle RAUNET

Ont participé à l'élaboration de ce Bulletin :
Sylvie ALONSO, Laurent AYNES, Sophie BOLELA, Gilles BOUVELO, Laurent CAMPREDON, Bruno CHEUVREUX, Etienne FATOME, Mahbod HAGHIGHI, Rémy NERRIÈRE, Sophie ROYNETTE, Eric SPITZ, Jean-Luc TIXIER, Servane WITTET

Crédits photo : CHEUVREUX Notaires

LE BULLETIN CHEUVREUX Notaires est une publication de la SCP CHEUVREUX et Associés - 77 boulevard Maiesherbes 75008 PARIS
Tél. + 33 1 44 90 14 14 - www.cheuvreux-notaires.fr
Bulletin trimestriel, Imprimé sur papier 100 % recyclé certifié FSC et PEFC avec une encre végétale contenant plus de 74 % de matières premières renouvelables

ISSN n° 1764-3015 - Dépôt légal : à parution

Impression et conception graphique : Imprimerie RL - 1^{ère} rue de la Tour 37600 Loches - 02 47 91 30 60. Hcréation, studio graphique 02 47 91 30 69

LE BULLETIN CHEUVREUX Notaires est protégé par les règles de la propriété littéraire et artistique.
Toute reproduction est strictement interdite sauf accord exprès de CHEUVREUX Notaires.

Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez d'un droit d'accès, d'opposition et de rectification aux données vous concernant. Pour faire valoir ces droits, veuillez vous adresser au Correspondant Informatique et Libertés désigné par l'office à cpd-adsn@notaires.fr.

Pour toute demande de modification de vos coordonnées, d'abonnement ou de désabonnement, envoyez un email à contact@cheuvreux-notaires.fr

LA NORME DE QUALITÉ ISO 9001 : dans sa recherche permanente d'amélioration et de satisfaction de ses clients, l'Étude a développé un Système de management de la Qualité, certifié ISO 9001 depuis avril 2003.

