

## Cas pratique le prix dans la vente

Par Kuna, le 22/11/2020 à 17:59

Bonjour,

J'ai un cas pratique à rendre pour mardi et je désespère vraiment je n'arrive pas à le résoudre/comprendre. Je vous le mets en dessous, si quelqu'un pourrait m'aider ça serait tellement génial. :(

Lors de sa visite le 20 septembre 2019 au stand GEPO du salon de l'auto, Monsieur Gaston, chauffagiste, a été séduit par un très beau véhicule utilitaire présenté à 25.500 euros. Il l'achète le 12 novembre 2019 à l'Etablissement GEPO, concessionnaire de la marque, qui se trouve à côté de chez lui.

Le vendeur lui explique que ce véhicule connaît un très grand succès et il doit signer sur le champ s'il veut profiter des « dernières commandes qui seront livrées avant le printemps ». Monsieur Gaston est si content de sa future acquisition qu'il signe tout de suite le bon de commande en ne prenant pas le temps de le lire, faisant de toute façon confiance à une grande marque française.

Rentré à la maison il montre à un de ses amis le bon signé pour lui faire part de son bonheur et découvre avec une certaine contrariété qu'il y est précisé que le prix n'est mentionné qu'à titre indicatif, le prix payable à la livraison étant celui en vigueur au jour de la livraison. Monsieur Gaston se rassure cependant en se disant que cette augmentation, si elle a lieu, ne sera sûrement pas bien grande.

Il se rend le 2 février 2020 chez son vendeur pour prendre livraison du véhicule. Le vendeur lui réclame alors 29.100 euros, tarif à ce jour pour le véhicule commandé. Le vendeur justifie cette augmentation par une forte hausse du prix de l'acier, élément constitutif important des voitures de cette catégorie. Monsieur Gaston exprime son étonnement en faisant remarquer qu'aucune autre marque n'a pratiqué de telles augmentations de prix cette année-là. Le vendeur un peu gêné lui répond que malheureusement cette décision n'est pas de son fait, mais que la marque la lui a imposé.

Monsieur Gaston vient vous voir pour avoir ce qu'il peut faire pour se défendre.

Par **Isidore Beautrelet**, le **23/11/2020** à **07:32**

Bonjour

Il faut que vous exposiez un début de réflexion avant d'obtenir une aide de notre part.  
Vous pouvez par exemple tenter de résumer les faits et d'identifier le problème de droit.

Par **Zénas Nomikos**, le **23/11/2020** à **14:28**

Bonjour,

de tête, la vente vaut vente quand on est d'accord sur la chose et sur le prix (déterminé).

A contrario, lorsque le prix est indéterminé il y a nullité de la vente.

Code civil, dila, légifrance au 23/11/2020 :

[Article 1583](#)

Création Loi 1804-03-06 promulguée le 16 mars 1804

*Elle est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, **dès qu'on est convenu de la chose et du prix**, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.*