



La Lettre de la FNDP

Numéro 41 - Décembre 2025

Numéro 41

Édito

Nous n'en finissons pas de payer le prix d'une dissolution aventureuse de l'Assemblée nationale. À l'heure où ces lignes sont rédigées, le risque d'une absence de vote sur la loi de finances, comme un mauvais remake de l'année précédente, devient de plus en plus fort.

Parce que, en France, tout tourne autour de la présidentielle, l'année 2026 risque d'être enveloppée dans le même linceul, celui de nos illusions.

Avons-nous donc du temps à perdre ? La question est purement rhétorique tant la réponse est évidente. Des dangers considérables se profilent à l'horizon. Nous devrions, dans le délai qui nous reste avant les grandes perturbations, agir pour nous renforcer.

Nous n'en prenons pas le chemin.

Ni aucun autre en vérité. Nous paraissions aux yeux du monde comme un pays égaré, vidé de toute vitalité.

Et cet état est d'autant plus douloureux à vivre que rien ne permet d'affirmer que notre instabilité politique prenne fin en 2027.

L'ancien monde, où la Présidence et l'Assemblée nationale affichaient la même couleur politique, est peut-être pour longtemps disparu.

À moins que les citoyens, en majorité, retrouvent la raison et le sens de la responsabilité.

Peut-être reste-t-il quelques pages à écrire dans le livre de notre grandeur¹.

Sommaire

* Rejoignez le DFJP	3
* Assurance vie	5
* Fiscalité patrimoniale	6
* Droit des sociétés	9
* Réglementation	13
* Droit des biens	15



Michel Leroy

Rédaction

Rédacteurs en chef :

Michel Leroy, Professeur des Universités , Directeur du Master 2 Ingénierie du patrimoine, responsable de la Formation à Distance (FOAD) - Université de Toulouse Capitole

Nicolas Esplan, Docteur en droit, Directeur Juriscampus, Co-Directeur du Master 2 Ingénierie du patrimoine - Université de Toulouse Capitole

Auteurs :

Jean-François Desbuquois, Avocat Associé Fidal.

Nicolas Esplan, Docteur en droit, Directeur Institut Juriscampus, Co-Directeur du Master 2 Ingénierie du patrimoine - Université de Toulouse Capitole

Céline Kuhn, Maître de conférences HDR - Co-Directrice du Master 2 Droit du patrimoine - Université de la Réunion

Michel Leroy, Professeur des Universités - Directeur du Master 2 Ingénierie du patrimoine, responsable de la Formation à Distance (FOAD) - Université de Toulouse Capitole

Renaud Mortier, Professeur des universités agrégé de droit privé, Co-Président de la FNDP, Directeur du Centre de Droit des Affaires (CDA) et Directeur du Master 2 Ingénierie Sociétaire et Patrimoniale (ISP) - Université de Rennes

Anne-Françoise Zattara, Professeur en Droit privé Maître de conférences-Co-Directrice du Master 2 Droit du patrimoine - Vice-Présidente de l'Université de la Réunion.

Pourquoi rejoindre le Diplôme Fédéral Juriste du Patrimoine (DFJP) ?

Une opportunité unique et un véritable tremplin pour votre carrière !

Depuis sa création en 2014 par la **Fédération Nationale Droit du Patrimoine (FNDP)** et l'**Institut JurisCampus**, le **Diplôme Fédéral Juriste du Patrimoine (DFJP)** s'est imposé comme une référence incontournable dans le domaine de la formation des juristes du patrimoine.

Le **DFJP** réunit neuf certificats de spécialité, chacun placé sous la responsabilité de directeurs experts dans leur domaine. Son ambition est de concentrer le meilleur de chaque Master 2 fédérés de la **FNDP** au sein d'une formation complète de 190 heures. Cette approche permet d'offrir une expertise pointue et actualisée, parfaitement complémentaire aux enseignements dispensés au sein des Masters 2. Avec une partie de la formation accessible à distance et l'autre via des séminaires en présentiel, le **DFJP** incarne la flexibilité et l'adaptabilité nécessaires dans le monde d'aujourd'hui.

Le succès du **DFJP** repose sur l'engagement de nombreux acteurs : enseignants pleinement engagés, partenaires institutionnels, professionnels du secteur et bien sûr, les étudiants et diplômés qui enrichissent cette formation par leur motivation et leur volonté de perfectionnement.

Le **Diplôme Fédéral Juriste du Patrimoine (DFJP)** est bien plus qu'une simple formation complémentaire : c'est une véritable porte d'accès à une spécialisation de pointe dans un secteur juridique en constante évolution. Conçu initialement pour les étudiants en Master 2, il permet d'approfondir ses connaissances dans des domaines clés comme le droit du patrimoine, la fiscalité, le droit international ou l'assurance-vie tout en valorisant ses compétences acquises pour accélérer son entrée dans le monde professionnel ou se démarquer sur le marché professionnel.

Le **DFJP** demeure ainsi un repère solide pour tous ceux qui aspirent à l'excellence dans le domaine du droit du patrimoine.

Lors de la session 2024-2025, c'est en effet l'excellence qui a brillé et la **Fédération Nationale Droit du Patrimoine** a été fière de porter ces étudiants à un tel niveau. Les 138 étudiants inscrits à cette 11ème session ont tous réussi l'examen, fruit d'un travail continu et soutenu tout au long de la formation. La moyenne générale de la promotion est de **12,69/20** dont la plus haute **16/20**. L'Université affichant la meilleure moyenne générale est Rennes avec **13,58/20**, suivi de **Paris Dauphine - PSL** et enfin **Toulouse**.

Un podium diversifié couronnant deux majors ex æquo avec mention Très Bien pour cette 11ème promotion : Roxane RALIBERA de l'Université de Toulouse et Gwendal DELORME, professionnel en activité.

Depuis sa création, le **DFJP** a su démontrer son efficacité avec des taux de réussite impressionnantes et une pédagogie de qualité. Ce qui distingue cette formation, c'est sa flexibilité : elle est spécifiquement pensée pour vous, étudiants en M2 ou professionnels en activité, qui jonglent déjà avec un emploi du temps chargé.

Grâce à un format hybride combinant **cours en ligne et séminaires intensifs** en présentiel sur une semaine, vous pourrez suivre cette formation sans compromettre vos études de Master ou votre activité professionnelle.

Cette approche vous garantit une expérience d'apprentissage complète et parfaitement adaptée à vos besoins.

Pourquoi rejoindre le Diplôme Fédéral Juriste du Patrimoine (DFJP) ?

Ce que vous allez y gagner en suivant le DFJP en parallèle de votre Master 2 ou de votre activité professionnelle :

- **Une spécialisation complémentaire**, à la fois approfondie et régulièrement mise à jour, qui viendra enrichir et compléter votre formation, en parfaite cohérence avec vos études.
- **Des compétences opérationnelles reconnues** dans des domaines pointus comme la fiscalité, le droit international ou l'assurance-vie qui renforceront concrètement votre profil.
- **Une organisation flexible** pensée pour s'adapter à votre emploi du temps d'étudiant en M2 ou professionnel, grâce à un format hybride d'apprentissage en ligne et séminaires pratiques regroupés sur une semaine.
- **Un diplôme de référence** adossé à la notoriété de la **Fédération Nationale Droit du Patrimoine (FNDP)**, véritable marque d'excellence auprès des recruteurs et acteurs du secteur.

Les inscriptions sont ouvertes : faites le choix de l'excellence !

Les inscriptions pour la session 2025-2026 du **Diplôme Fédéral Juriste du Patrimoine** sont maintenant ouvertes en ligne.

Vous avez jusqu'au 31 décembre 2025 pour rejoindre une formation qui vous préparera aux défis juridiques de demain, ne tardez pas à sécuriser votre inscription et rejoignez dès aujourd'hui la 12ème promotion du DFJP.



Inscrivez-vous dès maintenant sur

<https://fndp.mesformations.fr/>

et ajoutez un atout supplémentaire à votre CV !



Nicolas Esplan

Action du bénéficiaire contre l'assureur et délai de prescription

Le tiers à un contrat peut invoquer, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, un manque contractuel dès lors que ce manquement lui a causé un dommage. Une telle action est soumise à la prescription de droit commun.

Cass. 2ème civ, 18 septembre 2025, n° 24-10.511

Aux termes de l'article L. 114-10 du Code des assurances « la prescription est portée à dix ans dans les contrats d'assurance sur la vie lorsque le bénéficiaire est une personne distincte du souscripteur ».

En application de ce texte, le bénéficiaire peut, dans ce délai, contester la modification de la clause bénéficiaire et réclamer le versement du capital (Cass. 2e civ., 16 septembre 2021, n° 20-10013).

Mais en l'espèce, le demandeur ne sollicitait pas la condamnation de la banque et de l'assureur au paiement de sommes en exécution de ce contrat. Il les assignés en dommages-intérêts en raison d'une faute commise lors du rachat total du contrat du vivant de l'assuré.

En l'espèce, un contrat d'assurance sur la vie fut souscrit avec une clause bénéficiaire désignant un seul des deux enfants de l'assuré en qualité de bénéficiaire. Celui-ci s'empressa d'accepter cette désignation en avril 2008, dans les formes requises par la loi.

Le point est important à souligner. Car, une telle acceptation, rare en pratique, aurait dû attirer l'attention de l'assureur sur les raisons d'une telle restriction volontaire de ses droits.

Quelques années plus tard, la compagnie d'assurance procéda, à la demande du souscripteur, au rachat total du contrat.

L'assureur était en effet, à ce moment-là en possession d'un courrier, signé par bénéficiaire, et exprimant sa volonté de renoncer au bénéfice et son acceptation du rachat total du contrat par le souscripteur.

Cependant, la lettre n'était qu'un faux en écriture, émanant du frère, qui pensait, de cette manière, empêcher l'encaissement par sa sœur, après la mort de leur père, de la garantie décès. Mais la supercherie étant découverte et il fut condamné au pénal.

Pour des raisons que l'arrêt ne précise pas, et peut être confiante dans la durée de la prescription applicable (l'assureur est tenu de rappeler dans le contrat d'assurance, sous peine d'inopposabilité à l'assuré de la prescription biennale, les différents points de départ du délai de cette prescription prévus par l'article L. 114-1 du Code des assurances : Cass. 2e civ., 7 nov. 2024, n° 23-12.427), la sœur attendit plus de 5 ans après le dépôt de plainte pour faux et usage de faux et plus de deux ans après le décès de son père pour assigner l'assureur devant un tribunal judiciaire en paiement de dommages et intérêt. Au soutien de sa demande, elle fit valoir que celui-ci a commis une faute en procédant au rachat du contrat sans s'assurer que l'accord du bénéficiaire acceptant émanait bien de ce dernier.

Elle fut cependant déboutée de sa demande, pour cause de prescription.

Décision confirmée pour la Cour de cassation, « *le tiers à un contrat peut invoquer, sur le fondement de la responsabilité délictuelle, un manque contractuel dès lors que ce manquement lui a causé un dommage. Une telle action, exercée contre un assureur par un tiers à un contrat d'assurance sur la vie, en fût-il le bénéficiaire, n'est pas soumise à la prescription de l'article L. 114-1 du code des assurances* ».

Sans doute, lorsqu'un souscripteur agit en responsabilité délictuelle contre l'assureur vie et le cas échéant de l'intermédiaire, il doit être fait application des dispositions de l'article 2224 du Code civil.

Il paraît donc logique que le bénéficiaire qui agit en responsabilité délictuelle soit soumis à la même prescription.

En l'espèce, la sœur a agi sur le terrain de la responsabilité civile. Mais le bénéficiaire aurait pu agir en délivrance de la garantie, arguant de l'irrégularité du rachat. Dans ce cas, la prescription de dix ans aurait été applicable.



Michel Leroy

Première application jurisprudentielle du critère du but non principalement fiscal

Une récente décision du Tribunal Judiciaire de Compiègne (2 septembre 2025, n° 24/00911) procède pour la première fois à notre connaissance à la mise en œuvre du critère du « but non principalement fiscal » en matière de fiscalité patrimoniale.

En 2019, les époux X constituèrent deux sociétés civiles immobilières, auxquelles ils céderent aussitôt différents biens immobiliers leur appartenant personnellement. Le prix d'acquisition fut financé par les sociétés partiellement grâce à un prêt bancaire, et pour le solde par une inscription au compte courant des vendeurs. Les époux X procédèrent ensuite à une donation-partage des parts à leurs enfants, pour l'une des deux SCI immédiatement, et pour la seconde en juin 2022.

En mars 2022, l'administration redressa les évaluations, tenant compte de l'intégralité du passif social, que les époux X avaient portées pour les parts de ces deux SCI dans leurs déclarations d'IFI des années 2020 et 2021. Elle fondait sa rectification sur les dispositions du II de l'article 973 du CGI qui prohibent la déduction pour l'évaluation des parts sociales du passif ayant permis de financer l'acquisition d'un immeuble par une société auprès de l'un de ses associés ou d'un membre de son foyer fiscal, sauf si le redevable démontre qu'elles n'ont pas été contractées dans un objectif principalement fiscal. Ultérieurement le redressement fut abandonné s'agissant de l'évaluation des parts de la SCI ayant fait objet de la donation par le couple X à ses enfants en 2019, mais maintenu pour la seconde.

Pour obtenir de rétablir la déductibilité de l'intégralité du passif souscrit par la seconde société afin d'acquitter le prix d'acquisition des immeubles, consistant en un prêt bancaire de 500.000 euros ainsi qu'à l'inscription du solde du prix, soit 348.000 euros, à leur compte courant d'associés, les époux X invoquèrent, comme l'autorise le II de l'article 973 du CGI, le fait que cette vente ne poursuivait pas un objectif principalement fiscal. Selon eux, la mise en société de leurs biens immobiliers avait en effet eu pour but principal, d'une part, de préparer leur transmission à titre gratuit à leurs enfants, opération qui n'avait pu être réalisée pour la seconde SCI que plusieurs années après sa constitution en raison de raisons particulières (l'état de santé de l'un des époux, la crise sanitaire, la modification de la structure de l'étude notariale en charge de rédiger les actes) ainsi que, d'autre part, de leur procurer des liquidités au moment de leur retraite.

L'administration rejeta leur demande de dégrèvement, considérant que les époux X ne justifiaient pas que les dettes n'avaient pas un objet principalement fiscal. Elle considéra au contraire que le schéma visait principalement à réduire leurs revenus fonciers ainsi qu'à minorer la base imposable à l'IFI de leur patrimoine. Enfin, elle soulignait que la donation des parts de la seconde société n'avait été réalisée qu'en 2022 après l'engagement de la procédure de rectification.

Les époux X saisirent alors le tribunal judiciaire de Compiègne qui vient d'annuler le redressement.

Il affirme d'abord qu'il convient de prendre en compte dans l'appréciation du but non principalement fiscal « les avantages autres que fiscaux résultant du montage, et d'effectuer une balance qui ne peut, eu égard à la rédaction des textes applicables, être purement mathématique ». Le juge procède ensuite à une analyse circonstanciée des différents objectifs que les redevables indiquaient poursuivre, tel que rappelés ci-dessus, afin de déterminer si l'objectif principal des opérations était ou non de nature fiscale. A l'issue de cette analyse, qui tient compte également du coût important de réalisation de ces opérations au regard du gain d'IFI relativement modeste qui en résultait, le tribunal juge que l'opération ne poursuivait pas en l'espèce un but principalement fiscal, et confirme la déductibilité de l'intégralité du passif social pour l'évaluation des parts sociales.

Cette décision est particulièrement intéressante s'agissant de la méthodologie mise en œuvre par le juge pour déterminer le motif principal d'un schéma d'organisation patrimoniale. Sa portée est potentiellement importante dans la mesure où le « but principalement fiscal » est devenu le critère cardinal de nombreux dispositifs fiscaux récents, non seulement en matière d'IFI, mais aussi par exemple dans le nouvel article L 64 A du LPF, ou encore dans l'article 774 bis du CGI.

Première application jurisprudentielle du critère du but non principalement fiscal

En l'espèce le contentieux portait sur l'application d'une disposition particulière du régime de l'impôt sur la fortune immobilière (le II de l'article 973 du CGI) qui dispose :

« II.-Pour la valorisation des parts ou actions mentionnées au 2° de l'article 965, ne sont pas prises en compte les dettes contractées directement ou indirectement, par une société ou un organisme :

1° Pour l'acquisition d'un actif imposable à une personne mentionnée au 1° de l'article 965 qui contrôle, au sens du 2° du III de l'article 150-0 B ter, seule ou conjointement avec les autres personnes mentionnées au 1° de l'article 965, la société ou l'organisme mentionné au premier alinéa du présent II ;

2° Auprès d'une personne mentionnée au 1° de l'article 965, pour l'acquisition d'un actif imposable ou pour des dépenses mentionnées aux 2° et 3° du I de l'article 974 afférentes à un tel actif, à proportion de la participation que détient cette personne dans la société ou l'organisme, seule ou conjointement avec les autres personnes mentionnées au 1° de l'article 965 (...);

Les 1°, 2° et 4° du présent II ne s'appliquent pas si le redevable justifie que le prêt n'a pas été contracté dans un objectif principalement fiscal.(...) ».

S'agissant de la faculté reconnue par la loi au redevable de renverser la présomption prévue au 1°, les commentaires administratifs (BOI-PAT-IFI-20-30-30, § 220 et s.) précisent qu'est susceptible de caractériser un objectif principalement autre que fiscal l'hypothèse dans laquelle la dette a été souscrite avant la création de l'IFI au 1er janvier 2018, ou à une date nettement antérieure à celle à compter de laquelle le foyer fiscal est devenu redevable de cet impôt. Cette hypothèse ne correspondait pas aux faits de l'espèce.

Ils indiquent, ensuite que « lorsque la dette contractée par la société ou l'organisme mentionnée aux 1°, 2° et 4° du II de l'article 973 du CGI est mise en place avec plusieurs objectifs différents, l'analyse du caractère principal de l'un des objectifs résulte d'une appréciation de fait tenant notamment compte du montant de l'économie d'impôt résultant de la minoration de l'assiette imposable à l'IFI rapporté à l'ensemble des gains ou avantages de toute nature obtenus du fait du montage. Aux termes de la loi, pour faire état de cette exception, il incombe au redevable d'être en mesure de justifier du caractère non principalement fiscal de la dette ».

Appliquant ces principes, la décision commentée rappelle en premier lieu que le redevable supporte la charge de la preuve, et qu'il lui appartient d'établir que l'opération ne présentait pas dans son ensemble un but principalement fiscal. Elle confirme ensuite que la recherche de l'objectif principal doit être opérée en comparant le gain fiscal résultant du schéma par rapport à l'ensemble de tous les avantages autres que fiscaux produits par lui. Elle précise à ce titre un point important pour l'application de l'article 973 II du CGI : seul le gain d'IFI résultant de l'opération doit être pris en compte et non celui en matière d'impôt sur les revenus fonciers invoqué par l'administration dans le redressement contrairement à ce qu'indiquent ses propres commentaires cités ci-dessus. Elle indique enfin qu'il convient d'apprécier les différents objectifs poursuivis par le redevable dans le cadre d'une balance qui ne peut, au regard des textes applicables, être purement mathématique.

En l'espèce, le juge retient comme particulièrement déterminant l'objectif des époux X d'organiser leur patrimoine immobilier en vue de préparer sa transmission à titre gratuit à leurs enfants par donation-partage. Il admet également l'importance de la recherche par les époux X de la possibilité de se procurer par ce schéma d'OBO des liquidités nécessaires au moment de leur retraite en raison du caractère peu liquide de leur patrimoine. Le juge s'attache aussi au montant élevé des frais générés par les opérations (constitution de sociétés, ventes d'immeubles, donation-partage) au regard du gain relativement réduit d'IFI qui en résultait (5.965 euros pour 2020, 5.918 euros pour 2021). Il écarte enfin le caractère prétendument tardif de la donation-partage, survenue quelques mois après la notification de redressement, qui s'expliquait compte tenu des motifs rappelés ci-dessus.

Première application jurisprudentielle du critère du but non principalement fiscal

Cette décision nous semble parfaitement fondée, et conforme à la jurisprudence de la Cour de cassation et du comité de l'abus de droit fiscal, développée jusqu'alors dans le cadre de la recherche du but exclusivement fiscal de l'abus de droit prévu à l'article L 64 du LPF, quant à l'importance généralement reconnue à l'objectif pour des parents de préparer la transmission de leur patrimoine à leurs enfants. Le point de vue est toutefois ici légèrement déplacé, puisqu'il ne s'agit plus d'établir si le schéma pourrait avoir été guidé par un but autre que fiscal, mais d'apprécier le poids respectif des différents objectifs, fiscaux et non fiscaux, poursuivis par le redéuable. Il faut espérer que la jurisprudence confirmera cette approche pragmatique et de bon sens reconnaissant la primauté de ce type d'objectif dans les opérations de transmission familiale.

L'objectif des époux X de dégager dans l'opération des liquidités au moment de leur retraite est également un motif qui paraît très significatif pour un redéuable disposant d'un patrimoine peu liquide, et d'une faible retraite. Il fait écho aux commentaires administratifs de l'article 774 bis du CG (BOI-ENR-DMTG-10-40-20-20,§250) qui indiquent que l'un des indices du caractère non-principalement fiscal de la constitution d'un quasi-usufruit peut résulter « *des motivations patrimoniales de la cession du bien ou de l'opération assimilable. Par exemple, le report de l'usufruit sur la somme d'argent constituant le prix de cession ou le produit de la liquidation du bien démembré peut s'expliquer par la motivation patrimoniale de pallier l'insuffisance de liquidités nécessaires pour s'acquitter de dépenses d'hébergement de l'usufruitier* ».

Enfin, la prise en compte du coût de mise en œuvre du schéma pour le redéuable (droits d'enregistrement, plus-values, frais d'actes) très supérieur au gain nettement plus faible d'IFI en résultant nous paraît également très justifiée.

Cette décision est relativement rassurante et de bon sens. Souhaitons qu'elle inaugure une jurisprudence qui se poursuivra dans la même voie.



Jean-François Desbuquois

Engagement de non-concurrence : quelle contrepartie financière ?

Solution. – Pour accueillir la demande indemnitaire présentée par la cessionnaire, l'arrêt retient la céduante ayant expressément admis, en signant l'acte de cession de ses titres, que la contrepartie financière de son engagement de non-concurrence stipulé à l'article 5-4 de la « charte associative » était comprise dans le prix de cession, elle n'est plus fondée à soutenir que cette contrepartie est inexisteante en ce qu'elle ne peut se déduire de la méthode de valorisation des titres. En se déterminant ainsi, sans rechercher, comme il lui incombeait, si la contrepartie financière de la clause de non-concurrence litigieuse était réelle, la cour d'appel n'a pas donné de base légale à sa décision.

Impact . – L'arrêt est classique en ce qu'il rappelle que la validité d'un engagement de non-concurrence prévu à l'occasion de la cession de droits sociaux est subordonnée à l'existence d'une contrepartie financière dans le cas où l'associé cédant avait à la date de l'engagement la qualité de salarié de la société. C'est en revanche la première fois, à notre connaissance, que la Cour de cassation invite les juges du fond à ne pas se fonder sur la mention contractuelle selon laquelle ladite contrepartie financière serait « comprise dans le prix de cession », pour en déduire son existence réelle. L'ensemble invite à chiffrer la contrepartie financière de l'engagement de non-concurrence indépendamment du prix de cession dont elle ne saurait emprunter la nature juridique.

Cass. com., 5 novembre 2025, n°23-16.431.

NOTE :

Premières vues. – Bien que non publié, l'arrêt du 5 novembre 2025 revêt une importance pratique considérable en ce que, au-delà de tout ce qu'il vient rappeler de manière classique, il invite, pour la première fois à notre connaissance, les juges du fond à ne pas se contenter d'une simple mention contractuelle d'inclusion dans le prix de vente pour déduire l'existence de la contrepartie financière devant assortir l'engagement de non-concurrence d'un salarié cédant ses droits sociaux dans la société.

Faits et procédure. – Une salariée, devenue associée en 2014 de son employeur, avait alors adhéré à un pacte d'associés intitulé « charte associative ». En 2019 elle démissionna de son emploi salarié et, six mois plus tard, céda ses parts sociales. Faisant grief à la céduante de ne pas respecter son engagement de non-concurrence prévu à la «charte associative», la cessionnaire l'assigna en indemnisation du préjudice en résultant. La cour d'appel de Versailles accueillit cette demande favorablement, considérant que l'associée avait expressément admis, en signant l'acte de cession de ses titres, que la contrepartie financière de son engagement résultant de la clause de non-concurrence stipulée à l'article 5-4 de la «charte associative» était comprise dans le prix de cession, de

sorte qu'elle n'était plus fondée à soutenir que cette contrepartie était inexisteante en ce qu'elle ne pouvait se déduire de la méthode de valorisation des titres (CA Versailles, 28 mars 2023).

Cassation. – L'arrêt est cassé par la Chambre commerciale au visa de l'article 1134 du Code civil, dans sa rédaction antérieure à l'entrée en vigueur de l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016, c'est-à-dire au visa de la force obligatoire du contrat (C. civ., art. 1134, al. 1 ancien : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites »). Après avoir rappelé les conditions générales de validité de la clause de non concurrence (« une clause de non-concurrence prévue à l'occasion de la cession de droits sociaux, qu'elle soit insérée à l'acte lui-même ou dans un pacte d'associés, est licite à l'égard des associés qui la souscrivent dès lors qu'elle est limitée dans le temps et dans l'espace, et proportionnée aux intérêts légitimes à protéger »), puis souligné que « sa validité est en outre subordonnée à l'existence d'une contrepartie financière dans le cas où [l'associé cédant], à la date de [son] engagement [de non-concurrence], [avait] la qualité de salarié de la société », la Cour de cassation casse l'arrêt pour manque de base légale, la cour d'appel s'étant déterminée « sans rechercher, comme il lui incombeait, si la contrepartie financière de la clause de non-concurrence litigieuse était réelle ». Ainsi la Chambre commerciale, après avoir rappelé les conditions générales de validité de la clause de non concurrence, précise-t-elle la teneur de la contrepartie financière.

Engagement de non-concurrence : quelle contrepartie financière ?

La contrepartie de l'engagement de non-concurrence ne peut pas être incluse dans le prix car elle n'est pas un prix. – La nécessité de bien distinguer la contrepartie financière (de l'engagement de non-concurrence) du prix de vente s'impose d'elle-même. En effet, même si la Cour de cassation ne le rappelle pas en l'espèce, la contrepartie de l'engagement de non concurrence n'a pas la nature juridique d'un prix, mais d'un salaire (*Cass. soc., 17 mai 2006 : RJS 2006, n° 987. - Cass. soc., 10 oct. 2007, n° 05-45.657 : Juris-Data n° 2007-040829 ; RJS 2007, n° 1287 ; JCP S 2008, 1083, note I. Beyneix*). Il en résulte d'abord que la rémunération d'un engagement de non-concurrence pris par le cédant ne fait pas partie du prix de vente ([CAA Lyon 25-1-2007 n° 03-812, Merlin : RJF 6/07 n° 690](#) ; [CE \(na\) 3e s.-s. 14-5-2008 n° 304103, Merlin : RJF 5/09 n° 442](#)), et plus encore ne peut faire partie du prix de vente, à l'inverse de ce que prétendait en l'espèce la cessionnaire. Il en résulte ensuite que la contrepartie financière est soumise à l'ensemble des règles applicables au salaire ou indemnités compensatrices de salaire.

Caractère déterminé ou déterminable du montant de la contrepartie financière. – La principale leçon de l'arrêt sous commentaire reste que le contrat doit être rédigé de telle sorte qu'il fasse clairement apparaître le montant de la contrepartie financière de l'engagement de non concurrence. Autrement dit, ce montant doit être déterminé ou à tout le moins déterminable, ce qui n'est rien d'autre au demeurant que l'exigence posée en termes généraux par l'article 1163 du Code civil, aux termes duquel l'obligation « doit être déterminée ou déterminable » (al. 2), « la prestation [étant] déterminable lorsqu'elle peut être déduite du contrat [...] sans qu'un nouvel accord des parties soit nécessaire » (al. 3).



Renaud Mortier

L'offre de cession exprimée en pourcentage de parts sociales, une bonne pratique ?

Note sous Cass. com. 17 sept 2025, n° 24-10.604, FS-B.

Une offre de cession de parts sociales exprimée en pourcentage du capital social qu'il est proposé de céder satisfait aux exigences de l'article 1114 du code civil, ainsi qu'aux articles 1163 et 1583 du même code.

Si pléthore d'arrêts s'intéressent à la question de la détermination du prix en matière de cession de droits sociaux, moins nombreux sont ceux qui concernent l'autre composante essentielle de ce contrat : la « chose » vendue. L'arrêt rendu par la Chambre commerciale de la Cour de cassation le 17 septembre 2025², publié au Bulletin, est donc particulièrement éclairant de ce point de vue. Il répond à la question de savoir si une offre de cession de parts sociales, qui fait référence à un pourcentage du capital social, est valable.

En l'espèce, MM. P et X avaient proposé, le 17 octobre 2017, de céder à M. U 17,09 % du capital d'une société qu'ils avaient l'intention de créer, la SARL Credere, laquelle aurait vocation à présider la société Carte financement, dont elle détiendrait une partie du capital. Après mise en demeure adressée à MM. P et X de parfaire la cession, M. U les assigne les 25 septembre 2019 et 18 décembre 2020, ainsi que les sociétés Credere et Carte Financement, afin de voir ordonner ladite cession de parts sociales.

En première instance, les juges font droit à la demande. Ils ordonnent la cession de parts et condamnent *in solidum* MM. P et X à verser à M. U la somme de 10 000 € en réparation de son préjudice moral. La cour d'appel confirme le jugement. MM. P et X forment un pourvoi. Ils arguent de ce qu'en l'absence d'identification précise des parts sociales objet de la cession, tant dans leur nombre que par leur numérotation, la proposition ne saurait être qualifiée d'offre ferme et précise de cession. La haute juridiction rejette le pourvoi. Après avoir visé l'article 114 du code civil, elle développe un raisonnement en trois temps. S'abritant derrière l'article 1163 du code civil, d'une part, et 1583 du même code, d'autre part, en vertu desquels les éléments essentiels du contrat de vente sont la chose et le prix, la prestation, objet de l'obligation, devant être déterminée ou déterminable par référence au contrat, aux usages ou aux relations antérieures des parties, elle relève que la proposition des cédants était claire et précise quant aux éléments de la cession, la chose cédée étant identifiée, à savoir 17,09 % des parts de la future SARL et le prix fixé à hauteur de 72 000 €. Elle en conclut que la proposition litigieuse constituait une offre au sens de l'article 1114 du code civil.

La solution est exprimée clairement (1) : « *une offre de cession de parts sociales exprimée en pourcentage du capital social qu'il est proposé de céder satisfait aux exigences de l'article 1114 du code civil* ». Elle ne pose pas moins un certain nombre de questions (2).

1. La solution.

Elle est claire et fondée d'un point de vue du droit civil. Les références aux articles 1114, 1163 et 1583 du code civil servent d'appui à la solution rendue. L'offre de cession était claire et précise en ce que l'objet de l'achat et la quantité projetée étaient définis avec précision, le prix ne faisant pas débat. L'indication d'un pourcentage permettant de déterminer la quantité suffit. Nul besoin de numérotter les titres appelés à être cédés pour qu'il y ait offre précise. Il faut comprendre que la numérotation, qui a pour effet d'individualiser les titres par un numéro, ne les empêche d'être équivalents les uns des autres. Reste le jeu de l'article 1585 relatif à la vente de chose « au poids, au compte ou à la mesure ». Pouvait-il impliquer le comptage des titres pour la perfection de la vente ? Et si, oui, était-il de nature à influer sur la validité de la cession ? La réponse est négative, l'article 1586 admettant par ailleurs la vente « en bloc ».

La solution paraît également fondée du point de vue du droit des sociétés. Aucun texte n'impose la numérotation des titres, actions ou parts sociales. Seul le nombre d'actions ou parts sociales revient à différentes reprises dans le Livre II du Code de commerce⁴, requis notamment dans la demande d'agrément en matière de cession de valeurs mobilières⁵. Ceci s'explique par le caractère fongible des droits sociaux entre eux, à supposer bien entendu que toutes les parts sociales ou actions d'une société confèrent à leurs titulaires les mêmes droits. Tel était le cas en l'espèce. En pratique cependant, la numérotation des parts sociales ou actions est de mise. Le remplissage du document CERFA n° 2759-SD comporte une ligne intitulée « *NOMBRE ET NUMÉROS DES DROITS SOCIAUX CÉDÉS* ».

L'offre de cession exprimée en pourcentage de parts sociales, une bonne pratique ?

La numérotation est en effet recommandée notamment lorsque des associés ont à la fois réalisé des apports en nature et en numéraire pour permettre de déterminer en cas de cession sur quels titres porte l'opération. Par ailleurs, au moment d'exécuter le contrat de cession, c'est un nombre d'actions ou de parts sociales parfaitement identifiées qui ont vocation à être transférées. Le décompte et l'identification des droits sociaux doit donc avoir lieu au plus tard lors du transfert de propriété. Il faut en effet tenir compte de potentiels « *rompus* », d'une modification éventuelle du capital social entre l'offre et la réalisation de la cession. L'hypothèse n'est pas d'école. La jurisprudence a pu estimer que l'augmentation de capital pouvait être sans incidence sur l'engagement d'achat dès l'instant où à la signature de l'acte de cession les titres existaient toujours après l'augmentation, même si ces derniers ne représentaient plus 20 % du capital⁶. L'identification précise des titres ne semble pas, hier comme aujourd'hui, être un élément essentiel du contrat de cession là encore et donc *a fortiori* de l'offre.

Reste la justification de la solution du point de vue du droit fiscal, où là en revanche la jurisprudence réserve quelques surprises. Les juridictions ont pu considérer que « *la cession d'une valeur mobilière est une vente qui ne peut se former que si l'accord des parties se rencontre sur l'identité et le nombre des actions et sur le prix* »⁷. La position a d'ailleurs été réaffirmée dans des jugements récents pour d'autres types d'opérations. Ainsi, il a été jugé que la conversion par l'associé unique transparent d'une SNC des parts sociales à droit préférentiel de cette société en parts sociales à droits ordinaires, sans modification de la numérotation des parts nouvellement émises, ne saurait constituer à elle seule une cession d'actif immobilisé au sens de l'article 39 duodecies du CGI, en l'absence de transfert de propriété à un tiers de parts sociales de cette SNC⁸. Certes, la SNC est une société de personnes mais il n'en demeure pas moins que la doctrine fiscale est dans le sens de la numérotation des actions. Ainsi, il est prévu qu' « *en cas de cession d'actions, parts, droits ou titres identifiables (par exemple : titres numérotés, titres inscrits sur un registre tenu par la société, etc.), le gain net de cession des actions, parts, droits ou titres est déterminé, pour chaque action, part, droit ou titre cédé, à partir de son prix effectif d'acquisition ou de souscription* »⁹. De ce point de vue, la solution énoncée doit inciter les praticiens à la prudence, d'autant qu'elle n'est pas exempte d'interrogations.

2. Les questions.

La première est celle de la portée de la solution. Elle est discutée en doctrine¹⁰. Notre préférence va à la prudence pour plusieurs raisons. D'une part, le visa a vocation à embrasser de façon large mais l'attenué se limite aux sociétés de parts. D'autre part, il convient de tenir compte de la nature des droits issus des titres émis. Si la société avait émis plusieurs catégories de droits, offrant des droits différents, la solution aurait-elle été la même ? Difficile de considérer l'offre déterminable dans l'hypothèse où la société aurait émis des parts sociales de préférence, la fixation d'un pourcentage ne pouvant rendre déterminable l'objet de la cession qu'à la condition, selon nous, de viser une catégorie déterminée des titres. En effet, la désignation d'un pourcentage de parts sociales ne peut rendre la chose cédée déterminable qu'à la condition de pouvoir s'appliquer à un ensemble homogène de titres tous fongibles entre eux. Si l'arrêt est de bon sens, augure-t-il de bonnes pratiques ? Les praticiens doivent rester attentifs à la précision de l'offre¹¹, tant il est relativement aisés d'identifier le nombre et la qualité des titres cédés, en particulier dès l'instant où l'absence de numérotation est susceptible d'engendrer des conséquences sur le plan fiscal.

²Réf : BJS nov. 2025, n° BJS204d9 , note J.F. Barbiéri ; B. Dondero, JCP G 2025, act. 1134 ; Dr. sociétés n° 11, nov. 2025, comm. 105, note R. Mortier.

³R. Mortier et P. J. Saint-Amand, La numérotation des actions, Dr. sociétés 2015, étude 21.

⁴V. par ex. sur le nombre de parts sociales C. com., art. R. 223-23 ou nombre des actions C. com., art. L. 225-178.

⁵C. com., art. L. 228-24.

⁶Cass. com., 23 mars 1993, n° 91-14.533, BJS 1993, p. 673, note F. Bénac-Schmidt.

⁷CA Paris, 5 juill. 1990, n° 90/5432, Dr. sociétés 1990, comm. 422.

⁸TA, Paris, 2e section, 3e chambre, 20 nov. 2025, n° 2215857.

⁹BOI-RPPM-PVBM-20-20-20-20, n° 80.

¹⁰Pour les partisans d'une interprétation extensive, cf. J.F. Barbiéri, BJS nov. 2025, n° BJS204d9. Pour ceux plus réservés, V. B. Dondero, JCP G 2025, act. 1134.

¹¹En ce sens, R. Mortier, op. cit.



Anne-Françoise Zattara

Risques d'un ordre « au marché » sur des droits préférentiels de souscription peu liquides

Les opérations sur instruments financiers peuvent comporter des risques juridiques et financiers, et ce fut le cas dans une affaire qu'a eu à traiter l'AMF dans le cadre d'un ordre « au marché » sur des droits préférentiels de souscription (DPS) peu liquides.

Cela met en lumière la nécessité, pour les prestataires de services d'investissement (PSI), de mettre en place des mécanismes de contrôle adaptés, et pour les investisseurs, de comprendre les effets potentiels de leurs choix d'ordre en période d'opération sur titres (OST).

Le cadre juridique de l'augmentation de capital détermine le droit préférentiel de souscription. Ce dernier est prévu en droit français par l'article L. 225-132 du code de commerce. Ce droit garantit aux actionnaires existants, lors d'une augmentation de capital en numéraire, la faculté de souscrire prioritairement des actions nouvelles proportionnellement à leur participation initiale. Le DPS est un instrument distinct de l'action : il est nécessaire de l'exercer (ou de le céder) pendant la période prévue. À défaut, l'actionnaire peut subir une dilution significative. En pratique, le DPS est souvent négociable sur le marché secondaire, ce qui permet à un investisseur souhaitant accroître sa participation d'acheter des DPS supplémentaires. Ainsi, l'existence de DPS offre une protection aux actionnaires « historiques », mais introduit aussi une couche de complexité, en transformant un droit simple en un instrument négociable, soumis à la variabilité de marché.

Néanmoins lors de l'exécution des ordres des obligations s'imposent aux prestataires (MIF2 et CMF). Le cadre réglementaire applicable aux PSI (intermédiaires financiers) impose des exigences strictes lors de la réception et l'exécution des ordres pour le compte de clients, en particulier : La transposition de la directive MIF2 (Markets in Financial Instruments Directive) dans le droit français renforce l'obligation de gouvernance des instruments financiers, exigeant des distributeurs (PSI) qu'ils évaluent les caractéristiques de chaque instrument, y compris les risques, la liquidité, la volatilité, et vérifient l'adéquation de l'instrument avec le profil de leur client. Le code monétaire et financier impose aux PSI « d'agir d'une manière honnête, loyale et professionnelle, avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent, afin de servir au mieux l'intérêt des clients » (notamment à l'article L533-11, visé par les obligations de transparence et d'information). En particulier, selon ces dispositions, un PSI doit fournir à son client, avant

tout ordre, des informations claires, compréhensibles et non trompeuses concernant l'instrument concerné, ses risques, les modalités d'exécution, les coûts, etc. En outre, dans le cadre de la politique d'exécution des ordres, le PSI doit prendre toutes les mesures raisonnables pour obtenir le « meilleur résultat possible » pour le client, ce qui inclut l'appréciation du prix, du coût, de la probabilité d'exécution, de la rapidité, ainsi que de la nature de l'ordre (marché, à cours limité, etc.) et de la liquidité de l'instrument. Ce cadre impose donc au PSI un devoir de vigilance et d'information renforcé, notamment lorsqu'il s'agit d'instruments risqués ou peu liquides comme certains DPS « penny stocks ».

En l'espèce plusieurs éléments pouvaient fonder une mise en cause de la responsabilité du PSI (ou au moins justifier des reproches graves). Les DPS concernés étaient, selon les éléments, des titres très risqués et peu liquides, ce qui rendait l'opération d'achat particulièrement délicate, surtout via un ordre « au marché ». Le choix de permettre un ordre « au marché », sans restriction suffisante, pour un instrument aussi illiquid pouvait apparaître comme une absence de « mesures raisonnables » pour protéger l'investisseur et prévenir un décalage de cours substantiel. En effet les exigences de la MIF2 imposent justement une évaluation fine de l'instrument (profil, risques, marché cible), et l'adéquation vis-à-vis du client. Or, le client n'avait pas d'expérience significative dans ce type d'actifs, ce qui aurait dû alerter le PSI quant à la nécessité d'un encadrement particulier.

Par ailleurs le PSI est tenu d'informer ses clients, de manière claire et compréhensible, des caractéristiques des instruments, des risques, des coûts, des modalités d'exécution, ce qui inclut l'effet possible d'un ordre « au marché » sur un instrument peu liquide. Si le PSI n'avait pas fourni ou mis en avant une alerte spécifique concernant le risque de décalage de cours, l'investisseur n'avait pas pu prendre une décision éclairée. Et le PSI devait disposer de systèmes de contrôle internes adaptés à la nature, l'échelle et la complexité de son activité, surtout lorsqu'il opère sur des instruments volatils ou à faible liquidité. Permettre un ordre « au marché » sans filtres, en l'absence d'une gestion du risque adaptée, revient à méconnaître ces obligations.

Risques d'un ordre « au marché » sur des droits préférentiels de souscription peu liquides

Il apparaît donc une nécessité pour les PSI de renforcer leurs dispositifs de filtrage et d'information. Les dispositifs internes des PSI (matrices de filtrage, contrôle des ordres, alerte sur instruments risqués, information client) doivent être calibrés en fonction de la nature spécifique des instruments (liquidité, volatilité, type d'ordre). Les politiques d'exécution doivent prévoir des garde-fous, notamment l'interdiction, ou du moins la restriction, des ordres « au marché » sur des DPS illiquides, ou exiger un consentement éclairé renforcé de l'investisseur.

De plus il y a un rôle central de l'information et de la compréhension par l'investisseur. Même si le PSI a ses obligations, l'investisseur doit pouvoir accéder à une information claire, exhaustive et compréhensible, et faire des choix éclairés : type d'ordre, lisibilité du carnet d'ordres, liquidité, risques. En l'espèce, le recours à un ordre à cours limité aurait permis de maîtriser le prix d'exécution et d'éviter la dérive. L'exercice du DPS (plutôt que l'achat de DPS supplémentaires sur un marché secondaire volatile) aurait pu également réduire le risque. Enfin il doit y avoir un équilibre entre maintien de l'intégrité du marché et protection des investisseurs, des ordres importants sur des titres illiquides peuvent non seulement porter préjudice à l'investisseur, mais aussi perturber la négociation, justifiant une « réservation de cotation ». Les PSI doivent alors veiller à préserver à la fois l'intérêt de leurs clients et l'intégrité du marché. Si le cadre réglementaire le permet, notamment via la MIF2, la mise en place de restrictions préventives est légitime.

Ainsi la conjonction de facteurs, instrument peu liquide, ordre « au marché », volume élevé, volatilité, conduisant à un risque majeur de perte pour l'investisseur, et à un manquement du PSI à ses obligations, tant de diligence que d'information. Sur le fondement des dispositions du CMF (notamment L. 533-11 et suivants) et de la transposition de la MIF2, le PSI est apparu juridiquement vulnérable, ce qui s'est traduit par l'indemnisation amiable proposée en l'espèce.

En effet l'investisseur doit toujours jouer un rôle actif au travers notamment de la compréhension des instruments, du choix éclairé de type d'ordre, de la vigilance sur la liquidité, de la lecture des avis d'opération. L'équilibre entre protection des investisseurs et libre fonctionnement des marchés impose une double responsabilité, professionnelle (PSI) et individuelle (investisseur). Dès lors le formalisme juridique, obligations d'information, de transparence, de meilleure exécution, d'évaluation des risques, n'a de valeur que si, en pratique, il est associé à des comportements prudents des acteurs. Ce qui, in fine, préside à une bonne gouvernance financière et à une conscience des risques.



Nicolas Esplan

La propriété retenue, la nouvelle reine des sûretés

Propriété – Prescription – Effet translatif – Réserve de propriété – Restitution

Cass. com., 19 novembre 2025, n°23-12.250, Publié au bulletin

La clause de réserve de propriété permet à un propriétaire-vendeur de conditionner l'effet translatif du contrat au paiement complet du prix de vente. Il demeure tant que l'acquéreur n'a pas exécuté son obligation de payer, le seul propriétaire de la chose dont seule la possession a été transférée à son débiteur. La défaillance de ce dernier conduit le vendeur dépossédé à obtenir la restitution de son bien grâce à l'exercice d'une action en revendication fondée sur sa seule qualité de propriétaire. En effet, la référence au lien contractuel n'a pas à être mobilisé, l'action en revendication protège un propriétaire et non un créancier. Ces principes sont énoncés en filigrane dans cette décision qui retient au visa des articles 2224 et 2367 du Code civil que « (...) **16. Selon le second de ces textes, la propriété d'un bien peut être retenue en garantie par l'effet d'une clause de réserve de propriété qui suspend l'effet translatif d'un contrat jusqu'au complet paiement de l'obligation qui en constitue la contrepartie.**

17. En conséquence, si la prescription de la créance du prix de vente libère l'acquéreur de l'obligation de payer le prix, elle n'entraîne pas, à défaut de paiement, le transfert de la propriété du bien. En effet, l'action en revendication du vendeur bénéficiaire d'une clause de propriété a pour source non pas la créance personnelle de celui-ci sur le débiteur mais son droit de propriété sur le bien dont le transfert est soumis à la condition suspensive du paiement du prix, de sorte que l'action en revendication du bien n'est pas soumise au délai prévu au premier de ces textes. (...)

En l'espèce, dans un contexte factuel complexe, une société a vendu un navire à une autre société, « (...) *l'acte précisant que le prix serait payé par compensation avec les sommes due par la première à la seconde, et que [le vendeur] se réservait « la possibilité d'exercer son droit de réserve de propriété en cas de non-paiement de la totalité du prix »* ». Quelques années plus tard, le paiement de l'acquisition n'étant toujours pas intervenu, une saisie conservatoire est pratiquée sur le navire en question, suivie d'une action fondée sur le bénéfice de la clause de réserve de propriété en vue d'en obtenir sa restitution.

La Cour d'appel de Montpellier déclare irrecevable l'action en restitution puisque la créance du vendeur est prescrite en application de l'article 2224 du Code civil. En effet, elle explique que la prescription de la créance du vendeur a une double conséquence : la réalisation du transfert de propriété au profit de l'acquéreur et l'extinction de la sûreté réelle - la réserve de propriété, accessoire de la créance en paiement du vendeur puisque « (...) la demande de restitution du bien est nécessairement soumise à la même prescription que l'action relative à la créance garantie (...) ».

La Cour de cassation vient utilement rappeler que l'extinction de la créance du vendeur par l'écoulement du temps ne saurait réaliser le transfert de propriété de la chose à l'acquéreur : « (...) *si la prescription de la créance du prix de vente libère l'acquéreur de l'obligation de payer le prix, elle n'entraîne pas, à défaut de paiement, le transfert de la propriété du bien (...)* ». La prescription extinctive porte bien son nom, elle n'a pas d'effet translatif : l'ex vendeur demeure le propriétaire de la chose. L'arrêt condamne le raisonnement de la Cour d'appel sur ce point.

La propriété retenue, la nouvelle reine des sûretés

L'extinction de la créance du vendeur ne permet plus une action en restitution de nature personnelle soumise au délai de prescription de l'article 2224 du Code civil mais elle n'interdit pas l'exercice d'une action en revendication de nature réelle fondée sur la qualité de propriétaire du demandeur.

Dans sa solution, la Cour de cassation ne fait pas référence à l'action en restitution mais à l'action en revendication recentrant la discussion sur le terrain du droit des biens. En effet, la question posée était de savoir si la prescription de la créance garantie par une réserve de propriété empêchait toute action en revendication du vendeur ? La réponse est négative.

Comme la chambre commerciale le relève, « (...) *l'action en revendication du vendeur bénéficiaire d'une clause de propriété a pour source non pas la créance personnelle de celui-ci sur le débiteur mais son droit de propriété sur le bien dont le transfert est soumis à la condition suspensive du paiement du prix (...)* ».

Le mécanisme de la clause de réserve de propriété assure au propriétaire de conserver cette qualité jusqu'au paiement intégral du prix par l'acquéreur en application de l'alinéa 1er de l'article 2367 du Code civil. Tant qu'il n'a pas été payé, il reste le propriétaire. Tirant les conséquences de ce constat, l'arrêt retient qu'ès qualités de propriétaire dépossédé, il peut ainsi exercer une action en revendication afin d'obtenir la restitution matérielle de sa chose, cette action réelle imprescriptible du fait de sa nature péitoire (C.civ., art. 2227), « (...) *n'est pas soumise au délai* » de cinq ans.



Céline KUHN



La Lettre de la FNDP

Numéro 41 - Décembre 2025

Numéro 41