

équité; ils en avaient le droit, puisqu'ils n'étaient pas liés par un code de lois positives; les jurisconsultes faisaient le droit, en même temps qu'ils l'interprétaient. Sous l'empire du code, les interprètes n'ont plus ce pouvoir. Nous l'avons dit bien des fois; dans l'espèce, la doctrine et la jurisprudence se sont prononcées en faveur de notre opinion (1). On ajoute, il est vrai, des restrictions que nous n'oserions pas admettre; dire que les tribunaux ont le droit d'annuler la décision des arbitres quand l'iniquité en est manifeste ou quand l'erreur est grossière, c'est accorder au juge un pouvoir d'appréciation qui est incompatible avec la force obligatoire des contrats: une loi, fût-elle manifestement inique, oblige les citoyens. Il en est de même des conventions.

N° 3. LE PRIX DOIT ÊTRE SÉRIEUX.

79. La loi n'exige pas que le prix soit sérieux, c'est la doctrine qui a établi cette condition. Mais les auteurs ne s'accordent pas sur ce qu'il faut entendre par prix sérieux, et la jurisprudence est tout aussi incertaine. S'il faut en croire Troplong, la cour de cassation n'aurait aucun principe. « Les cours royales, dit-il, sont en conflit d'arrêts; et la cour de cassation, saisie trois fois de la question, n'a vu rien de mieux à faire (elle qui est chargée de maintenir l'unité dans la jurisprudence) que de passer tour à tour d'un système à l'autre, de consacrer successivement le pour et le contre et de mettre tout le monde d'accord, en se mettant en désaccord avec elle-même. » La critique est dure de la part d'un magistrat: est-elle au moins méritée? « Quand on parle ainsi, dit Duvergier, du corps de magistrature où sont réunis les magistrats les plus éclairés, il faudrait au moins avoir raison. Je vais prouver que M. Troplong se trompe (2). » Que faire dans ce conflit d'opinions contradictoires? Le texte, qui est notre guide, nous fait défaut. Il nous semble que, dans le silence de la

(1) Voyez les témoignages dans Aubry et Rau, t. IV, p. 338, note 30

(2) Troplong, p. 94, n° 150 Duvergier, t. 1^{er}, p. 170, n° 149.

loi, il faut recourir à la tradition. En effet, le principe, dont la signification est si controversée, est un principe traditionnel. Écoutons Pothier, c'est le guide des auteurs du code; après la loi, il n'y en a pas de plus sûr. Nous verrons ensuite si la jurisprudence est aussi contradictoire que Troplong le dit.

80. Le prix doit être sérieux, dit Pothier, et convenu avec intention qu'il pourrait être exigé. Si le prix est de l'essence de la vente, c'est que l'acheteur s'oblige à le payer; si, dans la pensée des parties, l'acheteur ne peut être tenu de l'acquitter, il n'y a réellement pas de prix; le contrat en stipule un, il est vrai, mais c'est une fiction; et un prix fictif n'est certes pas sérieux, puisqu'il n'a rien de réel. La convention peut valoir comme donation, ce n'est pas une vente.

Sur ce point, il n'y a jamais eu de doute. D'ordinaire une convention pareille est une donation déguisée. Il se peut cependant qu'il n'y ait pas intention de donner; dans ce cas, il n'y aura pas de donation; et si, comme on le suppose, l'intention des parties n'est pas que le prix soit exigé de l'acheteur, ce sera une vente sans prix sérieux, c'est-à-dire une vente sans cause; donc il n'y aura pas de vente. Cette étrange hypothèse s'est présentée devant la cour de cassation. Une personne placée sous conseil pour faiblesse d'esprit vend, avec assistance de son conseil, une maison pour 15,000 francs, somme qui fut immédiatement convertie en une rente viagère de 1,500 francs, au profit et sur la tête du vendeur. La cour de Paris constate, en fait, que la situation de la femme, qui figurait comme acheteur, dans la maison du vendeur, et sa position de fortune rendaient le paiement impossible; elle en conclut que le prix n'était pas stipulé avec l'intention d'en exiger le paiement. Donc il n'y avait pas de prix. Une circonstance de la cause expliquait cette singulière convention. Le jour de la vente, le conseil judiciaire se fit garantir par l'acquéreur une hypothèque sur la maison vendue pour une créance de 2,000 francs, et il reconnaît lui-même qu'il n'avait avancé que la moitié de ce capital. Ainsi celui qui devait protéger l'incapable abusa de sa faiblesse d'esprit

pour le dépouiller dans son intérêt. Il y eut un pourvoi contre l'arrêt de la cour de Paris. Un insolvable peut acheter, dit-on; sans doute, mais il ne trouvera pas de vendeur si son insolvabilité est connue; ce n'est donc pas faire une vente sérieuse que de vendre à une personne que l'on sait ne pouvoir payer. Ce motif suffit, dit la cour de cassation, pour justifier l'arrêt attaqué (1).

81. En second lieu, le prix dérisoire n'est pas un prix sérieux : par exemple, dit Pothier, si l'on vendait une terre considérable pour un écu. Cela est si évident, qu'il ne vaudrait pas la peine de le dire, et nous ne l'aurions pas dit si Pothier n'en faisait la remarque. Nous ne savons si chez les Romains on faisait de ces jeux-là; il est certain que dans nos mœurs on ignore ces niaiseries. Un tel contrat, s'il se présentait, ne serait pas une vente, ce serait une donation faussement qualifiée de vente. Pothier ajoute que l'acte ne pourrait valoir comme donation que s'il était fait avec toutes les formalités prescrites par la loi.

82. Faut-il, pour que le prix soit sérieux, qu'il soit en proportion avec la valeur de la chose vendue? Telle est la véritable difficulté, sur laquelle les avis sont si partagés. Pothier ne s'exprime pas, en cette matière, avec la précision que notre science demande. Il commence par dire qu'un prix qui n'a aucune proportion avec la valeur de la chose vendue n'est pas un prix; et il donne comme raison que le prix n'étant autre chose que l'estimation que les parties contractantes ont faite entre elles de la valeur de la chose, une somme qui n'a aucune proportion avec la valeur ne peut passer pour une estimation sérieuse, ni, par conséquent, pour un prix. Il ne faut pas prendre cette définition au pied de la lettre, car Pothier la donne en parlant du prix dérisoire d'un écu, que les parties stipuleraient pour une terre considérable. Il ajoute, après cela, qu'il n'est pas néanmoins nécessaire que la somme convenue pour le prix égale précisément la juste valeur de la chose; car le prix dans la vente n'est pas la vraie valeur

(1) Rejet, 13 juin 1860 (Dalloz, 1860, 1, 503).

de la chose, mais la somme à laquelle les parties contractantes l'ont estimée, et il peut arriver qu'elles fassent cette estimation trop basse. Pothier conclut qu'il y aura vente, pourvu que la somme convenue ne soit pas une *somme de néant*, quoiqu'elle soit au-dessous de la valeur de la chose. Ces explications concernent plutôt le prix dérisoire que le prix disproportionné.

83. Pothier complète ses explications en remarquant que le prix peut être inférieur à la valeur, c'est-à-dire disproportionné, sans que le contrat cesse d'être une vente. Cela arrive d'abord quand le vendeur veut gratifier l'acheteur en vendant pour un prix qui est au-dessous de la valeur. Est-ce bien là une vente? Pothier répond que le contrat n'est pas, dans ce cas, purement et simplement une vente, que c'est un contrat d'une nature mixte, qui tient de la donation; néanmoins ce n'est une donation que pour la partie de la valeur dont le vendeur a voulu gratifier l'acheteur, la principale intention des parties étant de faire une vente.

Il y a encore un autre cas dans lequel l'infériorité ou la disproportion du prix n'empêche pas le contrat d'être une vente, c'est lorsque les parties ignoraient la juste valeur, ou lorsque le vendeur, quoique connaissant cette juste valeur, s'est trouvé obligé, par le besoin pressant qu'il avait d'argent, de vendre la chose pour la somme qu'on lui en offrait, quoique inférieure à la juste valeur. C'est ce qu'on appelle un prix vil. En droit, dit Pothier, la vente est valable, quoique le contrat soit inique; seulement, quand la lésion est énorme, la loi permet au vendeur de demander la rescision du contrat (1).

84. Telle est la doctrine de Pothier. C'est le dernier point qu'il touche qui a donné lieu à tant de difficultés dans la doctrine et dans la pratique. Un prix vil est un prix, d'après le code, puisqu'il ne permet de demander la rescision de la vente que lorsque le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans la vente d'un immeuble. Donc, malgré cette disproportion énorme entre la valeur et le

(1) Pothier, *De la vente*, n° 19-21.

prix, il y a prix et, par conséquent, vente; il faut que le vendeur agisse en rescision s'il veut que le contrat cesse de produire ses effets. Encore la loi ne lui donne-t-elle pas toujours l'action en rescision; il ne l'a pas quand la différence entre la valeur de l'immeuble et le prix est moindre que les sept douzièmes, et cependant un prix qui ne représente que la moitié de la valeur est certes disproportionné; donc le prix disproportionné ne laisse pas d'être un prix, et la vente de l'immeuble sera valable, à moins que la disproportion n'aille jusqu'aux sept douzièmes. Il y a plus, quand la chose vendue est mobilière, le code n'admet pas l'action en rescision; de sorte que la vente est maintenue, quand même la différence entre la valeur et le prix serait de plus de sept douzièmes. Le prix disproportionné ne cesse d'être un prix que lorsque c'est un prix de néant, selon l'expression de Pothier.

Quand le prix est-il un prix de néant? Il faut laisser de côté l'hypothèse traditionnelle de la vente d'un fonds pour un écu, c'est une hypothèse imaginaire. Les auteurs modernes sont en désaccord. D'après les uns, il y a prix dès que les parties l'ont stipulé, l'une avec l'intention de l'exiger, l'autre avec l'intention de devoir le payer (1). Les autres formulent le principe dans les termes suivants: le prix n'est pas sérieux lorsqu'il y a entre le prix et la valeur de la chose une disproportion telle, qu'il soit évident que les parties n'ont pas considéré la somme énoncée comme l'équivalent de la chose (2). Les deux principes s'accordent en un point, c'est que la question de savoir si le prix est sérieux ou s'il est dérisoire dépend de l'intention des parties contractantes: c'est aux juges à l'apprécier d'après les circonstances de la cause, la situation des parties, le but qu'elles avaient en contractant. Aucune des deux formules n'est légale, et aucune ne s'appuie sur la tradition; elles sont donc l'une et l'autre arbitraires. Nous préférons nous en tenir à celle de Pothier et dire que le juge décidera si le prix est un prix de néant, sans pro-

(1) Troplong, p. 94, n° 150. Marcadé, t. VI, p. 177, n° III.

(2) Duvergier, t. 1^{er}, p. 167, n° 148. Aubry et Rau, t. IV, p. 336, note 66 § 349.

portion aucune avec la valeur de la chose; le vendeur qui traite à des conditions pareilles ne traite pas sérieusement, il a un autre objet que celui de vendre, donc il ne vend pas.

85. Nous arrivons à la difficulté pratique. Le prix consiste en une rente viagère, et il se trouve que les arrérages sont inférieurs au revenu de l'immeuble. Est-ce un prix sérieux? C'est sur cette question que Troplong reproche à la cour de cassation d'avoir approuvé les décisions les plus contradictoires; on peut lire dans Duvergier la défense qu'il oppose à cette critique injuste. La cour de cassation a rendu un arrêt qui explique les contradictions apparentes de la jurisprudence: c'est une question de fait, dit la cour, qui est abandonnée à l'appréciation des juges du fond (1). En effet, il s'agit de décider si les parties ont entendu traiter sérieusement, si elles ont voulu vendre; or, l'intention ne peut s'apprécier que d'après les circonstances de la cause; et ces circonstances variant d'une cause à l'autre, les décisions doivent aussi varier, sans que l'on puisse dire qu'elles sont contradictoires.

Voici l'espèce dans laquelle a été rendu l'arrêt de rejet. Une veuve vend à une demoiselle une maison moyennant une somme de 11,000 francs, laquelle, par une contre-lettre du même jour, fut convertie en une rente viagère de 800 francs; l'acheteur tenait la maison à bail pour un loyer de 900 francs. Après la mort du vendeur, ses héritiers attaquèrent la vente pour défaut de prix; ils ne pouvaient plus agir en rescision pour cause de lésion, parce que le délai de deux ans établi par l'article 1676 était expiré; c'est la différence pratique entre l'action en rescision, soumise à une courte prescription, et l'action pour absence de prix. La cour de Douai jugea qu'il n'y avait pas de vente, parce qu'il n'y avait pas de prix. En effet, le revenu de la maison était de 900 francs, somme que l'acheteur était tenu de payer avant la vente, à titre de loyer; en vertu de la vente, il ne devait plus payer que 800 francs; il gagnait donc 100 francs par an, et il acquerrait de plus

(1) Rejet, 7 août 1849 (Dalloz, 1849, 1, 245).

la propriété de l'immeuble. C'était une de ces conventions que la cupidité surprend à la faiblesse de l'âge; l'acte ne pouvait pas même valoir comme donation, car toutes les circonstances de la cause écartaient l'idée d'une libéralité (1).

Il y a beaucoup de décisions analogues; nous croyons inutile de les rapporter, on les trouve dans toutes les tables de matières; voici la dernière, elle date de 1852, il faut donc croire que la jurisprudence est définitive en ce sens. Un vieillard presque octogénaire vend à son neveu des immeubles pour une rente viagère de 100 francs : il était justifié que les biens vendus produisaient un loyer de 225 francs; de sorte que le prétendu acheteur, en payant chaque année 100 francs, les prenait sur le revenu, et régulièrement il y gagnait encore 125 francs. La cour de Douai a raison de dire que ce n'est pas là un prix (2).

86. Est-ce à dire que, dans tous les cas où la vente se fait pour une rente viagère dont les arrérages ne dépassent pas le revenu de la chose, il n'y ait pas de vente, faute de prix? La cour de cassation a décidé le contraire par l'arrêt que Troplong lui a si amèrement reproché. Dans l'espèce, la vente était faite à charge, par l'acheteur, de nourrir le vendeur et de le loger, chauffer, éclairer, tant en santé qu'en maladie, le tout bien et convenablement jusqu'à son décès. La cour de Poitiers avait déclaré l'acte nul à défaut de prix, après qu'il avait été constaté par experts que la pension pouvait être estimée à 400 fr. et le revenu de la chose vendue s'élevait à 525 francs. En apparence, l'acheteur ne payait rien; en réalité, le contrat était aléatoire; de sorte qu'il était très-difficile d'évaluer la charge réelle qui incombait à l'acheteur; ce n'était pas une pension fixe de 400 francs, elle pouvait s'élever bien plus haut en cas de maladie, et le vendeur pouvait vivre de longues années dans un état d'infirmité. Le contrat étant aléatoire, on ne pouvait pas dire qu'il n'y avait pas de prix (3).

(1) Douai, 30 novembre 1847 (Dalloz, 1848, 2, 71).

(2) Douai, 14 juin 1852 (Dalloz, 1852, 2, 89).

(3) Cassation, 16 avril 1822 (Dalloz, au mot *Rente*, n° 7).

Même décision de la cour de Bordeaux dans des circonstances analogues. Les experts avaient évalué le revenu des biens vendus à 442 francs 50 centimes; l'acheteur s'obligeait à nourrir, loger, entretenir le vendeur et à pourvoir à tous les frais de maladie; c'était une obligation essentiellement aléatoire, quant à son étendue et sa durée; il était difficile de l'estimer en argent, car le vendeur avait aussi compté sur les soins et l'affection de la proche parente à laquelle il avait vendu ses biens. Les circonstances de la cause expliquaient la convention, qui est assez fréquente. Abandonné par sa femme, contre laquelle il avait de graves sujets de mécontentement, le vendeur, âgé seulement de 32 ans, avait voulu s'assurer les soins et l'affection qui lui manquaient, en vendant ses biens à fonds perdu à une proche parente. Dans cette situation, on ne pouvait pas dire que le prix fût de néant (1).

87. La jurisprudence des cours de Belgique est dans le même sens. On lit dans un arrêt de la cour de Gand que la vente consentie moyennant une rente viagère inférieure ou même égale au revenu du bien vendu *peut* être annulée pour défaut de prix, parce que l'acheteur ne donne rien du sien, et le vendeur ne reçoit rien en échange du bien qu'il cède. La cour ne dit pas que la vente *doit* être annulée. Dans l'espèce, elle a été maintenue, parce que, outre la prestation de la rente, l'acheteur s'obligeait à payer des capitaux de rente dont le bien vendu se trouvait grevé. Même avec ces charges le prix n'était pas en proportion avec la valeur réelle des biens; il en résulte, dit la cour, que le prix peut être vil, mais on ne pouvait pas dire qu'il fût dérisoire ou de néant. Donc il y avait prix, et partant la vente était valable (2).

(1) Bordeaux, 7 août 1849 (Dalloz, 1850, 5, 462).

(2) Gand, 25 juillet 1843 (*Pasicrisie*, 1843, 2, 330). Comparez Gand, 12 janvier 1854 (*Pasicrisie*, 1854, 2, 69), et 16 novembre 1871 (*Pasicrisie*, 1872, 2, 66).