

quand le vendeur autorise ou approuve la revente de l'immeuble; son consentement à la revente ne peut avoir qu'un objet, c'est de consolider la première vente en garantissant l'acheteur contre l'éviction dont le droit du vendeur le menace. Sans doute, on ne peut pas admettre facilement que le vendeur renonce au droit de résolution, qui est sa plus forte garantie; mais on ne saurait admettre non plus qu'après avoir autorisé ou approuvé la revente, il évince ceux dont il avait consolidé le titre; il s'est encore une fois formé une convention tacite sur laquelle le vendeur ne peut plus revenir, quand même il se serait trompé dans ses calculs et qu'il ne serait pas payé entièrement de son prix. S'il n'entend confirmer les droits des acheteurs qu'à la condition de recevoir son paiement intégral, il doit le dire; s'il ne le dit pas, les tiers ont dû croire que sa renonciation est pure et simple et, partant, définitive (1).

En théorie, cette doctrine nous paraît incontestable; c'est l'application des principes qui régissent la renonciation tacite. Nous n'y mettons qu'une restriction, qui résulte de ces mêmes principes: c'est que le fait d'où l'on induit la renonciation du vendeur doit être de telle nature, que l'on ne puisse l'interpréter autrement que par l'intention de renoncer au droit de résolution. Cette appréciation appartient au juge, et elle dépend des circonstances de la cause. De là la contrariété des décisions judiciaires sur la question de savoir si le vendeur, qui produit dans un ordre ouvert pour la distribution du prix de revente de l'immeuble, doit être considéré comme ayant approuvé la revente de cet immeuble et, par conséquent, comme ayant renoncé au droit de résolution. En théorie, on peut dire que celui qui demande que le prix de la revente lui soit attribué approuve la vente, puisqu'il n'y a de prix que s'il y a vente valable. Mais les renonciations sont moins une question de droit qu'une question de fait; il s'agit de savoir quelle est l'intention du vendeur. Il n'a

(1) Duvergier, t. I^{er}, p. 553, n° 447. Aubry et Rau, t. IV, p. 403, notes et 52, § 356.

pris aucun engagement préalable envers l'acheteur; s'il produit à l'ordre, c'est parce qu'il compte recevoir son prix; produire, dans sa pensée, est un acte équivalent à celui de demander le paiement à l'acheteur; certes, demander le prix à l'acheteur, ce n'est pas renoncer au droit de résolution; nous doutons que le vendeur ait une autre pensée en se présentant à l'ordre pour être payé. La question est très-controversée; les auteurs sont divisés ainsi que les tribunaux (1); ne serait-ce pas parce que l'on a vu une question de droit là où il n'y a qu'une question de fait?

364. L'action résolutoire s'éteint par la prescription. Quelle est la durée de la prescription? Il faut distinguer. Si la chose vendue se trouve dans les mains de l'acheteur, l'action du vendeur se prescrit par le délai ordinaire de trente ans; en effet, c'est une action personnelle née d'un contrat; elle est donc régie par le droit commun de l'article 2262. On a objecté l'article 1304, qui fixe à dix ans la durée de toute action en nullité ou en rescision. Nous avons d'avance répondu à l'objection; elle confond la résolution avec l'annulation; la prescription spéciale de l'article 1304 ne s'applique qu'aux actions en nullité, elle n'est pas applicable aux actions en résolution (t. XIX, n° 29).

Si la chose vendue se trouve dans les mains d'un tiers, l'action du vendeur n'est pas l'action en résolution, c'est une revendication. La revendication peut aussi, en général, être exercée pendant trente ans; il y a exception quand le tiers possesseur a usucapé, car il peut repousser l'action revendicatoire par l'usucapion. Pour l'usucapion, il faut titre et bonne foi. Des difficultés se présentent sur la question de savoir si la bonne foi existe. Le tiers acquéreur est-il de mauvaise foi par cela seul qu'il sait que son vendeur n'a pas payé le prix? Est-il de mauvaise foi, par conséquent, si l'acte de vente, constatant que le prix reste dû, a été transcrit? Ces questions seront examinées au titre de la *Prescription*.

(1) Voyez les autorités, en sens divers, citées par Aubry et Rau, t. IV, p. 403, note 52, § 356.

2. VENTES MOBILIÈRES.

365. Le droit de résolution appartient au vendeur dans les ventes mobilières aussi bien que dans les ventes immobilières (n° 337), mais il est régi, à certains égards, par des principes différents. D'après le code civil, ainsi que d'après notre loi hypothécaire, le vendeur d'une chose mobilière a un droit qui n'appartient pas au vendeur d'un immeuble, c'est le droit de revendication. On a confondu cette revendication avec la résolution; c'est une erreur. Le code civil (art. 2102, n° 4) et, à sa suite, la loi belge (art. 20, n° 5) font connaître le but de la revendication, en disposant que le vendeur d'effets mobiliers peut les revendiquer tant qu'ils sont en la possession de l'acheteur *et en empêcher la revente*. C'est donc pour empêcher l'acheteur de revendre que le vendeur revendique la chose: la revendication n'est qu'une mainmise sur la chose pour garantir les droits du vendeur, qui périraient si l'acheteur revendait; en effet, le vendeur ne peut pas exercer son privilège contre un tiers possesseur, et il ne peut pas, s'il demande la résolution de la vente, revendiquer la chose mobilière contre un acquéreur de bonne foi. Par la revendication, il ressaisit la chose, elle est sous sa main; et alors il peut ou exercer son privilège, ou demander la résolution de la vente.

D'après le code civil, le droit de résolution était indépendant du droit de revendication, en ce sens que le vendeur, déchu du droit de revendication, pouvait encore demander la résolution. La loi belge déroge, en ce point, au code Napoléon en statuant que la déchéance de l'action revendicatoire emporte également celle de l'action en résolution *à l'égard des autres créanciers*. Nous expliquerons cette disposition au titre des *Hypothèques*; constatons seulement la conséquence qui en résulte. Le vendeur ne peut revendiquer que dans la huitaine de la livraison et si les objets vendus se trouvent encore dans le même état que lors de la livraison. Donc il ne pourra plus agir en résolution de la vente après la huitaine, ni quand les objets vendus ne se trouvent plus dans le même état. C'est

dans l'intérêt des tiers créanciers chirographaires que la loi a subordonné le droit de résolution au droit de revendication; quant aux tiers acheteurs, leurs intérêts sont garantis par la maxime qu'En fait de meubles, la possession vaut titre, si les choses vendues sont des meubles corporels et que l'acheteur est de bonne foi. Il n'est rien innové au droit de résolution que le vendeur a contre l'acheteur; ce droit dure donc trente ans.

Ces questions ne se présentent pas pour la vente des immeubles: le vendeur n'a pas le droit de revendication dans le sens de l'article 2102, parce qu'il n'en a pas besoin. Son privilège lui donne le droit de suite, et son droit de résolution rétroagit contre les tiers, en ce sens que lorsque la vente est résolue, il peut revendiquer la chose contre tout tiers possesseur, et que les droits réels consentis par l'acheteur viennent à tomber. Peu importe donc que l'acheteur aliène; les droits du vendeur restent les mêmes.

366. Il a été jugé que le vendeur ne peut plus agir en résolution lorsque la délivrance des meubles vendus a eu lieu et que ces meubles ont été revendus sans fraude⁽¹⁾. La décision doit être entendue en ce sens que le vendeur ne peut agir contre les tiers possesseurs de bonne foi des meubles, quand même il ferait prononcer la résolution contre l'acheteur; son droit contre les tiers est un droit de revendication, et les meubles corporels ne se revendiquent point contre un possesseur de bonne foi (art. 2279). Le droit de résolution du vendeur ne peut donc être exercé utilement qu'aussi longtemps que l'acheteur est en possession; s'il revend, la résolution n'a plus d'objet, puisqu'elle ne donne aucun droit au vendeur. C'est précisément pour cela que le code et notre loi hypothécaire donnent au vendeur le droit de revendication.

Le vendeur ne peut pas non plus exercer son droit de résolution au préjudice d'un créancier privilégié, si le privilège de celui-ci prime le privilège du vendeur. On

(1) Bourges. 10 août 1841, et rejet, 12 décembre 1842 (Dalloz, au mot *Biens*, n° 47).

l'admet ainsi parce que la préférence que la loi accorde à ces créanciers serait illusoire si le vendeur pouvait leur enlever leur gage et les dépouiller de leur privilège en demandant la résolution de la vente (1). Nous reviendrons sur ce point au titre des *Privilèges et Hypothèques*.

367. Le droit de résolution du vendeur peut encore se trouver en conflit avec le droit des créanciers hypothécaires. On suppose que l'acheteur incorpore à son fonds le meuble vendu, ce qui se fait toujours pour les machines et appareils employés dans les établissements industriels. L'hypothèque acquise s'étend aux accessoires réputés immeubles (art. 2133, et loi hypothécaire, art. 45); les créanciers hypothécaires exercent donc, en principe, leur droit sur les machines incorporées au fonds. Naît alors la question de savoir si le vendeur conserve ses droits contre les créanciers hypothécaires. Il a deux droits, un privilège et le droit de résolution. Quant au privilège, notre loi hypothécaire décide la difficulté : le vendeur non payé conserve son privilège et prime, par conséquent, les créanciers hypothécaires sous les conditions que la loi détermine et que nous exposerons au titre des *Privilèges et Hypothèques* (art. 20, 5°). Quant au droit de résolution, la loi nouvelle pose le principe que la déchéance de l'action revendicatoire emporte celle de l'action en résolution à l'égard des autres créanciers. Il résulte de là que le vendeur, dans l'espèce, est déchu de son action résolutoire à l'égard des créanciers hypothécaires (2). En effet, il ne peut exercer la revendication que dans la huitaine de la livraison et en supposant que les choses vendues se trouvent encore dans le même état que lors de la livraison; or, par le fait de l'incorporation, les machines changent d'état; ce ne sont plus des effets mobiliers, ce sont des immeubles; donc le vendeur ne peut plus les revendiquer et, par suite, il est aussi déchu de son action résolutoire.

368. Il y a encore une différence entre les ventes mo-

(1) Aubry et Rau, t. IV, p. 400, et note 33, § 356.

(2) D'après le code civil, la question est controversée. Voyez les autorités dans Aubry et Rau, t. VII, p. 400, note 34, § 356.

bilières et les ventes immobilières, en ce qui concerne la prescription de l'action en résolution. Si la chose mobilière reste dans les mains de l'acheteur, l'action se prescrit, d'après le droit commun, par trente ans. Si la chose est revendue par l'acheteur, le vendeur ne peut plus agir, puisque son action contre les tiers est une revendication, et l'article 2279 ne permet pas de revendiquer les meubles corporels contre les possesseurs de bonne foi. A l'égard de tous autres tiers, il faut appliquer la disposition nouvelle de notre loi hypothécaire, qui déclare le vendeur déchu de l'action résolutoire quand il a encouru la déchéance de la revendication; or, la revendication ne peut être faite que dans la huitaine de la livraison; donc le vendeur doit agir en résolution dans ce délai, sous peine de déchéance, en ce qui concerne les tiers créanciers.

CHAPITRE IV.

DE LA NULLITÉ ET DE LA RÉOLUTION DE LA VENTE.

SECTION I. — Principes généraux.

369. L'article 1658 porte : « Indépendamment des causes de nullité ou de résolution déjà expliquées dans ce titre, et de celles qui sont communes à toutes les conventions, le contrat de vente peut être *résolu* par l'exercice de la *faculté de rachat* et par la *vileté du prix*. » L'expression *résolu*, dont la loi se sert, est exacte en ce qui concerne la clause de rachat, laquelle est, en réalité, une condition *résolutoire*; elle est inexacte en ce qui concerne la vileté de prix, car la vileté de prix n'est pas une condition résolutoire, c'est un vice, le vice de lésion, qui altère le consentement et qui, par suite, vicie le contrat; la lésion