

cession. Il en serait de même si le fait était postérieur, parce que, dit la cour de Douai, le garant ne peut rien faire qui porte atteinte à l'exercice des droits qu'il a garantis : toute action directe qu'il exercerait contre le cessionnaire et qui devrait avoir ce résultat serait repoussée par l'exception de garantie. Il y avait ceci de particulier dans l'affaire jugée par la cour de Douai, que le cessionnaire invoquait l'exception en matière d'ordre, et le cédant prétendait qu'il n'était pas demandeur et qu'il ne formait aucune action contre celui à qui il devait garantie. La cour répond que le créancier qui produit dans un ordre se constitue demandeur, à fin de préférence, contre les créanciers qui lui sont postérieurs en ordre d'hypothèque. De là suit que le cédant, créancier hypothécaire antérieur au cessionnaire qui demande à être colloqué à son rang d'inscription, est tenu, à l'égard de celui-ci, de la garantie sous forme d'exception, en ce sens que le cessionnaire peut demander que le cédant ne soit pas colloqué à son préjudice. Le cédant objectait encore qu'il n'attaquait pas l'hypothèque du cessionnaire et qu'il ne s'opposait nullement à ce que celui-ci fût colloqué au rang qui lui appartenait : l'inscription, disait-il, produisant tout l'effet dont elle est susceptible à raison de sa date, il n'y avait pas lieu à garantie. C'était méconnaître le principe de la garantie résultant des faits personnels du cédant. Ce principe a pour conséquence que le garant ne peut pas être préféré au garanti quand il y a concours entre l'hypothèque du cédant et l'hypothèque du cessionnaire. Il y a lieu à garantie dès que le cessionnaire ne serait pas colloqué utilement par suite de la collocation du cédant. Enfin le cédant prétendait qu'il ne devait pas garantie, parce qu'il n'était devenu créancier que postérieurement à la cession, par l'effet d'une subrogation aux droits d'un tiers. L'article 1628 et les principes élémentaires de la garantie répondaient à cette objection ; il n'y a pas à distinguer entre les faits postérieurs à la cession et les faits antérieurs ; dès qu'ils sont personnels au cédant, il en doit garantie ; les faits postérieurs ont même plus de gravité, en ce sens que le cédant manque directement à l'obliga-

tion qu'il a contractée de garantir la paisible possession au cessionnaire ; aussi ne peut-il jamais s'affranchir de la garantie pour ces faits, tandis qu'il pourrait stipuler qu'il ne sera pas garant d'un fait antérieur à la cession, en le faisant connaître au cessionnaire (1).

§ II. De la garantie de fait.

N° I. QUAND IL Y A LIEU A LA GARANTIE DE FAIT.

554. « Le cédant ne répond de la solvabilité du débiteur que lorsqu'il s'y est engagé, et jusqu'à concurrence du prix seulement qu'il a retiré de la créance. » Par solvabilité, l'article 1694 entend la solvabilité actuelle (article 1695). Il est donc de principe que le cédant ne répond pas de l'insolvabilité du débiteur qui existerait lors de la cession. Quelle en est la raison ? L'obligation de garantie implique que la chose vendue n'appartient pas au vendeur, ou qu'un tiers y a des droits qui n'ont pas été déclarés lors de la vente. En ce sens, l'article 1626 dit que le vendeur est tenu de garantir l'acquéreur de l'éviction qu'il souffre dans la totalité ou partie de l'objet vendu. Donc, si l'acheteur n'est pas et ne peut pas être évincé, il n'y a pas lieu à garantie. De là suit que si la créance cédée existe, quoique le débiteur soit insolvable, le cessionnaire ne peut avoir aucune action ; en effet, il n'y a pas d'éviction possible, puisque la créance appartient au cédant. On dira que si le débiteur est insolvable, la créance édue équivaut à une créance non existante. Non, car le droit existe, et le débiteur peut revenir à meilleure fortune. En fait, les parties auront tenu compte de l'insolvabilité du débiteur et le prix aura été fixé en conséquence. Que si le cédant connaissait l'insolvabilité, l'avait dissimulée, il y aurait dol, et le cessionnaire aurait, de ce chef, une action contre lui.

555. Le cédant ne répond de la solvabilité du débi-

(1) Douai, 21 décembre 1853 (Dalloz, 1854, 2, 164). Comparez Paris, 27 août 1816 (Dalloz, au mot *Contrat de mariage*, n° 1146).

teur que lorsqu'il s'y est *engagé*. Dans quels termes cet engagement doit-il être conçu? La loi n'exige jamais de termes sacramentels, mais comme il s'agit d'une garantie exceptionnelle, il faut qu'elle soit stipulée. C'est au juge à interpréter la clause. On demande si la simple clause de garantie doit être interprétée en ce sens que le cédant est tenu non-seulement de la garantie de droit, mais aussi de la garantie de la solvabilité? C'est une question de fait, puisqu'il s'agit de la volonté et de l'intention des parties contractantes; le juge la décidera donc d'après les termes de l'acte et d'après les circonstances de la cause. Les auteurs enseignent généralement, en droit, que la clause de garantie oblige le cédant à répondre de la solvabilité actuelle du débiteur. Nous croyons que la question, posée en droit, devrait recevoir une solution contraire. L'article 1630 met sur la même ligne la promesse de garantie et la garantie qui existe de droit, sans stipulation aucune; la loi le décide ainsi par application d'une règle générale d'interprétation: lorsque les parties contractantes transcrivent dans leur contrat une disposition de la loi, celle-ci ne change pas de nature et ne produit pas un effet différent. C'est ainsi que la condition résolutoire tacite, reproduite par les parties dans les termes de l'article 1184, n'a pas d'autres effets que si elle n'était pas stipulée. La raison en est que les clauses qui ne font que reproduire une disposition de la loi sont de style, elles n'impliquent pas l'intention de déroger à la loi. Dira-t-on que la clause ainsi interprétée n'aura aucun effet, ce qui est contraire à la règle de l'article 1157? Nous répondons d'abord que l'article 1157 ne dit pas ce qu'on lui fait dire; il suppose une clause qui n'aurait aucun effet si on l'interprétait dans l'un des sens qu'elle présente; or, on ne peut pas dire de la clause de garantie qu'elle n'a aucun effet, puisqu'elle a l'effet que la loi lui attribue. Si à des clauses pareilles on attribuait un effet plus étendu que celui que la loi leur donne, on irait presque toujours contre l'intention des parties contractantes, parce que ces clauses sont l'œuvre du rédacteur; et alors même que les parties les écrivent, on ne peut pas leur supposer l'intention de déroger à la

loi, il faudrait commencer par prouver qu'elles connaissent la loi (1).

La question était déjà controversée dans l'ancien droit. Loyseau enseignait que la clause de garantie imposait au cédant l'obligation de répondre de la solvabilité actuelle du débiteur. Un de nos meilleurs auteurs, Duvergier, dit que les raisons sur lesquelles il se fonde sont pleines de sens et de justesse (2). Nous les trouvons trop probantes, et l'on sait qu'en droit il n'est pas bon de prouver trop, car qui prouve trop ne prouve rien. « Garantir une rente, dit Loyseau, qu'est-ce autre chose sinon la faire bonne, c'est-à-dire bien payable et perceptible? Outre cela, quelle apparence y aurait-il qu'en un contrat de bonne foi le vendeur eût l'argent de l'acheteur et l'acheteur n'eût rien que du papier? Ce n'est pas une vraie dette qu'une dette imperceptible. » On pourrait faire valoir toutes ces raisons pour en induire que le cédant doit, sans clause aucune et par la nature du contrat, répondre de la solvabilité du débiteur. C'est donc trop prouver, car c'est se mettre en dehors de la théorie du code. Nous n'insistons pas davantage, parce que, à notre avis, la question est de fait et non de droit.

556. Il en serait autrement si le cédant promettait la *garantie de fait*. Cette expression a un sens technique; c'est comme si le cédant avait dit textuellement qu'il s'engage à répondre de la solvabilité du débiteur, car la garantie de fait n'est pas autre chose. Si l'on ne donnait pas ce sens à la clause, elle n'en aurait aucun, car il est impossible d'appliquer à la garantie de droit une clause qui parle de la garantie de fait; et on ne peut pas admettre non plus que les parties aient parlé sans vouloir rien dire (3).

557. La cour de cassation a appliqué le principe de l'article 1694 aux cessions commerciales. On faisait des objections très-sérieuses, et comme elles concernent les

(1) Aubry et Rau, t. IV, p. 443, note 70, § 359 bis.

(2) Loyseau, *De la garantie des rentes*, chap. III, nos 16 et 20. Duvergier, t. II, p. 327, no 272. Troplong, p. 475, no 938.

(3) Aubry et Rau, t. IV, p. 444, § 359 bis.

principes qui régissent la cession, il faut nous y arrêter. Le pourvoi reconnaissait que les règles du code civil sur la cession sont applicables en matière commerciale, mais il niait que la convention litigieuse fût une cession. Il s'agissait d'un contrat par lequel un commerçant transportait à un tiers le marché par lequel un autre commerçant s'était engagé à lui livrer des marchandises à des époques déterminées. Le pourvoi soutenait que ladite convention n'était pas une cession, que c'était un contrat innomé, commercial plutôt que civil, auquel il fallait appliquer les usages du commerce. Ce n'est pas une cession, disait-on, car la cession est le simple transport d'un droit; tandis que, dans l'espèce, la convention a pour objet de transporter un marché, c'est-à-dire des obligations en même temps que des droits; or, si l'on conçoit la cession d'un droit, on ne conçoit pas la cession d'une dette. La cour de cassation répond que le commerçant qui cède son marché reste obligé personnellement; ce qui ne l'empêche pas de céder son droit à la fourniture des marchandises, sauf au vendeur à exercer contre le cédant l'action personnelle qu'il a contre son débiteur, action dont celui-ci ne peut pas s'affranchir par la cession (1).

558. Il y a une exception apportée à la règle de l'article 1694; l'article 886 admet la garantie de la solvabilité du débiteur, sans stipulation aucune, dans le cas où il s'agit de la cession d'une rente faite dans un partage par un cohéritier à son cohéritier. Nous renvoyons à ce qui a été dit au titre des *Successions*.

559. Lorsque le cédant a promis la garantie de fait, il ne répond de la solvabilité du débiteur que jusqu'à concurrence du prix qu'il a retiré de la créance (art. 1694). Nous avons déjà dit le motif de cette disposition (n° 549). La loi suppose que telle est l'intention des parties contractantes. D'où suit que les parties pourraient stipuler le contraire (2). Toutefois ce point est controversé. On donne encore une autre raison de la disposition restrictive de

(1) Rejet, chambre civile, après délibéré en chambre du conseil, 6 mai 1857 (Dalloz, 1857, 1, 289).

(2) Duranton, t. XVI, p. 530, n° 513

l'article 1694. La loi a craint, dit-on, que la garantie de la solvabilité du débiteur, jusqu'à concurrence du montant nominal de la créance, ne cache une convention usuraire; en effet, on ne voit pas de cause légitime d'une stipulation pareille; si le débiteur est réellement solvable, et si le cédant garantit cette solvabilité jusqu'à concurrence de 2,000 francs, montant de la créance, pourquoi la céderait-il pour 1,500 francs? C'est un bénéfice sans cause qu'il procure au cessionnaire, et ce bénéfice n'est en réalité qu'une usure (1). Cette interprétation de l'article 1694 nous laisse un doute. Sur quoi est-elle fondée? On ne le sait trop. Supposons qu'il y ait probabilité d'usure, une probabilité n'est pas une présomption; pour qu'il y ait présomption légale, il faut un texte qui l'établisse clairement; et on ne voit pas pourquoi le code l'aurait établie, alors qu'il permettait aux parties de fixer le taux de l'intérêt conventionnel (art. 1907). En l'absence d'une présomption et d'une prohibition, il faut maintenir le principe de la liberté des parties contractantes.

560. « Lorsque le cédant a promis la garantie de la solvabilité du débiteur, cette promesse ne s'entend que de la solvabilité actuelle et ne s'étend pas au temps à venir, si le cédant ne l'a expressément stipulé » (art. 1695). Cette disposition est une application des principes généraux qui régissent la garantie. Le vendeur n'est jamais tenu des faits postérieurs à la vente. A partir du contrat, la chose est aux risques de l'acheteur; à plus forte raison, en doit-il être ainsi de la solvabilité du débiteur, dont le cédant ne répond que par exception. Toute exception doit être interprétée restrictivement. Le cédant peut bien garantir la solvabilité actuelle du débiteur, s'il le connaît, mais il est très-chanceux de garantir la solvabilité future de qui que ce soit; le cédant qui garantit la solvabilité future prend donc sur lui toutes les mauvaises chances. Pour une clause aussi exorbitante, la loi exige une stipulation expresse, c'est-à-dire que la clause doit porter que le cédant répond de la solvabilité future. Cette garantie

(1) Colmet de Santerre, t. VII, p. 200, n° 140 bis I et II.

n'est due que jusqu'à concurrence du prix de la cession, car c'est une garantie de fait; et la garantie de fait, d'après l'article 1694, est limitée au prix. Ce serait ajouter à l'exception que de l'étendre au montant de la créance; les parties le peuvent, dans notre opinion (n° 559); mais il faudrait pour cela une stipulation formelle concernant l'étendue de la garantie (1).

561. Dans quels termes la clause de garantie de la solvabilité future doit-elle être stipulée? La loi veut une stipulation expresse, sans prescrire les termes dans lesquels elle doit être faite. C'est aux tribunaux de l'interpréter, s'il y a lieu. Il y a une formule traditionnelle qui se perpétue dans les actes, c'est la clause *de fournir et faire valoir*; on l'interprète comme garantie de la solvabilité future du débiteur (2). Cela nous paraît très-douteux; que les tribunaux le décident ainsi en fait et en se fondant sur l'intention des parties contractantes, cela est conforme aux principes; mais qu'ils jugent, en droit, que la clause de fournir et faire valoir doit être ainsi entendue, cela nous paraît contraire aux règles d'une saine interprétation. Dans l'ancien droit déjà, la signification de cette clause était controversée. On n'a qu'à lire dans Loyseau et dans Pothier (3) les raisons que l'on faisait valoir de part et d'autre pour fixer le sens de la clause, et l'on se convaincra que les parties contractantes ne peuvent pas être présumées connaître ces subtilités juridiques, et c'est cependant de la volonté des parties qu'il s'agit. Duvergier dit: « Il suffit que telle ait été jusqu'ici l'interprétation reçue au palais (ce sont les termes de Loyseau) et qu'elle soit la plus commune, pour qu'on suppose que les parties qui ont employé la clause l'ont entendue ainsi. » Non, cela ne suffit point; on demande quelle est l'intention des parties, et qu'est-ce que les parties savent de ce qui se passait au palais du temps de Loyseau? Savent-elles ce qui s'y passe aujourd'hui?

(1) Paris, 30 juin 1853 (Dalloz, 1854, 5, 410).

(2) Riom, 8 mai 1809 (Dalloz, au mot *Vente*, n° 1894, 3°). Duvergier, t. II, p. 329, n° 273.

(3) Loyseau, *De la garantie des ventes*, chap. V, n° 10. Pothier, *Des obligations*, n° 563.

d'hui? Les auteurs oublient toujours que les parties ne sont pas des hommes de loi.

N° 2. EFFET DE LA GARANTIE DE FAIT.

562. Le cédant doit garantir le cessionnaire contre l'insolvabilité du débiteur; le cessionnaire a donc un recours contre son garant lorsque le débiteur est insolvable. Il faut que le cessionnaire prouve l'insolvabilité, puisque tel est le fondement de sa demande. De là suit que le cessionnaire doit commencer par discuter le débiteur, et s'il y a des cautionnements et des hypothèques, il doit discuter les cautions et poursuivre les détenteurs des immeubles hypothéqués à la sûreté de la créance. Cela est de doctrine et de jurisprudence, et la chose n'est pas douteuse (1). Il y a un cas dans lequel le cessionnaire est dispensé de cette discussion, c'est quand le débiteur est déclaré en faillite et que l'hypothèque tombe, comme ayant été consentie à une époque où le débiteur n'avait plus le droit d'hypothéquer (2). Mais il devra se faire colloquer, et il n'aura de recours contre le cédant que pour la partie de la créance qui n'aura pas été payée.

Les parties peuvent déroger à ces règles, puisque la loi leur permet d'ajouter à l'obligation de garantie, comme elles sont libres d'en diminuer l'effet (art. 1627). Ainsi le cédant peut promettre de payer sans poursuites contre le débiteur, ou après un simple commandement; dans ce cas, le cessionnaire n'est pas tenu de discuter préalablement le débiteur, ni les cautions, ni les hypothèques (3). Nous croyons inutile d'insister sur ces clauses, tout dépendant de l'intention des parties contractantes et, par conséquent, des circonstances de la cause, que les tribunaux apprécient souverainement.

563. Le cessionnaire conserve-t-il le recours que la garantie lui donne contre le cédant, si la créance cédée a

(1) Voyez la jurisprudence dans le *Répertoire* de Dalloz, au mot *Vente*, n° 1894. Aubry et Rau, t. IV, p. 444, note 73, § 359 bis.

(2) Liège, 14 février 1864 (*Pasicrisie*, 1864, 2, 165).

(3) Duvergier, t. II, p. 349, n° 283.

péri par son fait ou par sa négligence? Il y a un cas dans lequel tout le monde est d'accord, c'est quand la perte de la créance ou des droits accessoires qui en assurent le paiement vient du fait du cessionnaire; on assimile le cédant à une caution; or, la caution est déchargée lorsque la subrogation aux droits, hypothèques et privilèges du créancier ne peut plus, par le fait de ce créancier, s'opérer en faveur de la caution (art. 2037). S'il y a simplement négligence de la part du cessionnaire, il y a grande controverse; la plupart des auteurs modernes s'accordent à enseigner que le cessionnaire perd son recours quand la créance péricule par sa faute, quelle que soit cette faute (1). Nous croyons inutile d'entrer dans ce débat, parce que les principes de la garantie suffisent pour décider la difficulté. Aux termes de l'article 1640, la garantie pour cause d'éviction cesse par le seul fait que l'acquéreur s'est laissé condamner sans appeler son vendeur, si celui-ci prouve qu'il existait des moyens suffisants pour faire rejeter la demande; l'acheteur perd donc son recours par suite d'une simple négligence. Ce principe doit recevoir son application à la garantie de fait, aussi bien qu'à la garantie de droit, car la garantie de fait n'est qu'une extension de la garantie; elle suppose que c'est par suite de l'insolvabilité du débiteur que le cessionnaire n'a pas pu obtenir le paiement de la créance; or, si le cessionnaire laisse périr la créance par sa faute, en négligeant les mesures conservatoires que tout créancier doit prendre, il ne peut pas dire que la perte de la créance ou des garanties accessoires est due à l'insolvabilité du débiteur; dès lors, le fondement de l'action en garantie fait défaut. Cela nous paraît décisif. Quant au principe de l'article 2037, que l'on invoque en faveur du cessionnaire, nous l'écartons, parce que le cédant, tenu à la garantie, n'est pas une caution. C'est ce qu'a très-bien établi un jugement du tribunal de première instance d'Agen, confirmé en appel. Un garant, dit le tribunal, est seulement responsable, soit dans les termes de

(1) Troplong, p. 476. nos 940 et 941. Duvergier, t. II, p. 332, nos 275-279. Comparez Aubry et Rau, t. IV, p. 444 et suiv., nos 75 et 76, § 359 bis.

la loi, soit dans les termes plus étendus d'une convention, ou de la non-existence de la créance, ou de l'insolvabilité du débiteur. Quelle que soit l'extension que les parties donnent à cette responsabilité, elle n'est jamais un cautionnement; il n'en résulte pas que le garant devienne un débiteur, même subsidiaire, de la créance par lui vendue, comme l'est une caution, qui accède aux engagements du débiteur principal, en se soumettant à les remplir à son défaut. C'est parce que la caution est personnellement obligée qu'elle ne peut être libérée, en général, que par le paiement de la dette. Le garant, au contraire, est seulement tenu d'indemniser le cessionnaire du préjudice que celui-ci éprouve; or, il n'y a pas lieu à dommages-intérêts quand le dommage résulte de la faute de celui qui le souffre. Donc, dès que le cessionnaire n'est pas payé par sa faute, il n'a point de recours contre le cédant (1).

La jurisprudence s'est prononcée en ce sens, sans s'embarasser des controverses de la doctrine. Il a été jugé que le cessionnaire n'a point de recours contre le cédant lorsqu'il a négligé de remplir les formalités prescrites pour la conservation de son privilège (2). Le cessionnaire d'une créance sur une commune, devenue dette nationale en vertu de la loi de 1792, néglige de la faire liquider dans le délai légal et encourt la déchéance; la cour de cassation a jugé que le cessionnaire devait supporter les conséquences de sa faute (3). Un cessionnaire est colloqué dans un ordre ouvert sur l'adjudicataire du fonds hypothéqué à la créance, alors que celui-ci était en état de payer; par suite de son inaction, la créance devient véreuse; la cour de Limoges le déclara, pour ce motif, non recevable dans son action en garantie (4). Enfin la cour d'Agen a jugé que le vendeur d'une créance à terme, avec garantie de la solvabilité actuelle et future du débiteur, est à l'abri de tout recours si le cessionnaire a négligé de réclamer son paiement à l'échéance et si l'insolvabilité du

(1) Jugement du 3 juin 1871 (Daloz, 1872, 2, 174).
 (2) Cassation, 26 février 1806 (Daloz, au mot *Privilèges*, n° 636).
 (3) Rejet, 30 mai 1826 (Daloz, au mot *Vente*, n° 1899, 2°).
 (4) Limoges, 24 août 1852 (Daloz, 1854, 2, 118).

débiteur ne s'est manifestée que postérieurement à cette époque. Vainement invoquait-on, en faveur du cessionnaire, la pratique notariale, qui, disait-on, considère la clause de la solvabilité actuelle et future du débiteur comme équivalente au cautionnement; la pratique notariale ne peut pas transformer une garantie en cautionnement, les parties contractantes seules ont ce droit (1).

§ III. *Prescription de l'action en garantie.*

564. La loi ne dit rien de la durée de la prescription; il faut donc appliquer le droit commun, d'après lequel toutes les actions sont prescrites par trente ans, sans qu'il y ait à distinguer entre la garantie de droit et la garantie de fait. Il est vrai que l'article 886 fait cette distinction en limitant l'action en garantie, à raison de l'insolvabilité du débiteur d'une rente entre héritiers, à cinq ans depuis le partage. Mais cette disposition est exceptionnelle, et, loin de pouvoir être étendue à la garantie, en matière de vente, elle confirme la règle. Il y a quelque difficulté sur le point de savoir à partir de quel jour la prescription commence à courir. Nous y reviendrons, au titre de la *Prescription* (2).

ARTICLE 2. *De la vente d'une hérédité.*

§ I^{er}. *Notions générales.*

565. Les articles 1696-1698 traitent de la vente d'une hérédité. La loi ne dit pas ce qu'elle entend par vente d'une hérédité, mais la définition résulte de l'article 1696, qui est ainsi conçu : « Celui qui vend une hérédité sans en spécifier en détail les objets n'est tenu de garantir que sa qualité d'héritier. » Le vendeur doit garantir l'objet de la vente; si le vendeur d'une hérédité ne garantit que sa

(1) Agen, 6 décembre 1871 (Dalloz, 1872, 2, 174).

(2) Duranton, t. XVI, p. 535, n° 517. Aubry et Rau, t. IV, p. 445, note 77, § 359 bis.

qualité d'héritier, c'est que la vente comprend les droits attachés à cette qualité, c'est-à-dire les droits successifs. Autre chose est de vendre les droits successifs, autre chose est de vendre les objets héréditaires en les spécifiant; l'article 1696 suppose que, dans ce cas, le vendeur est tenu d'une autre garantie; en effet, il sera garant, d'après le droit commun, des objets qu'il vend. La loi ne s'occupe pas de cette vente, parce qu'elle n'a rien de spécial, c'est une vente ordinaire. Pothier dit que l'on peut encore vendre les prétentions que l'on a à une hérédité, et que, dans ce cas, le vendeur ne sera tenu à aucune garantie, parce que c'est une chance qui a fait l'objet du contrat, comme lorsqu'on achète le coup de filet d'un pêcheur (1).

Il y a donc une grande différence entre ces trois espèces de vente, au point de vue de la garantie. Comment saura-t-on si les parties ont entendu vendre et acheter les droits successifs ou les objets héréditaires, ou les prétentions du vendeur à une hérédité? La question se décide d'après les termes de la convention et les circonstances de la cause, puisqu'il s'agit d'apprécier la volonté des parties contractantes.

566. On enseigne que toute cession, ayant une hérédité pour objet, doit, en général, être considérée comme une cession de droits successifs (2). N'est-ce pas établir une espèce de présomption en décidant *a priori* qu'une convention doit être interprétée dans tel sens plutôt que dans un autre? La loi suppose, il est vrai, que la vente d'une hérédité porte sur les droits successifs, mais une supposition n'est pas une présomption. Mieux vaut dire que c'est toujours une question d'intention. Il n'y a qu'une chose qui résulte clairement d'une vente qui, d'après la convention, porte sur l'hérédité, c'est que ce contrat n'est pas une vente d'objets héréditaires, car celle-ci implique, comme le dit l'article 1696, que la chose vendue est spécifiée en détail. Ces ventes sont très-fréquentes, à en juger par la jurisprudence. Nous en citerons quelques exemples.

(1) Pothier, *De la vente*, n° 528.

(2) Aubry et Rau, t. IV, p. 447, note 1, § 359 ter.