

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<sup>er</sup>. *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.