

ARTICLE 1589.

La promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix.

SOMMAIRE.

414. Préjugés répandus sur les promesses de vente. Nécessité de remonter au système des anciens jurisconsultes. Deux sortes de promesses de vente. Les promesses unilatérales, les promesses synallagmatiques.
415. La première sorte de promesse est la seule dont Pothier se soit occupé. La promesse unilatérale était considérée comme obligatoire. Mais divergence sur la portée de cette obligation. Exposé des opinions à cet égard. Elles ont toutes été ignorées par la cour d'Angers, qui a rendu, sur la force obligatoire des promesses unilatérales de vendre, un arrêt entièrement contraire à la vérité.
416. *Quid* sous le Code Napoléon? Réfutation de M. Merlin et d'un arrêt de Lyon, qui pensent que le Code rejette les promesses unilatérales de vendre.
417. Résultats de la promesse unilatérale de vendre. *Quid* quand il y a limitation de temps pour passer contrat? *Quid* quand il n'y en a pas? Quand les parties sont-elles censées avoir renoncé à la promesse?
418. La promesse unilatérale doit être faite avec fixation de prix. Préférence d'une opinion de Voët sur celle de Pothier.
419. Les variations ultérieures dans le prix ne doivent pas influer sur le marché.
420. Mais le promettant pourra retenir l'accrue dont la chose s'est augmentée depuis la promesse.
421. La détérioration survenue après la promesse n'est pas un motif de réduction du prix.
422. Pendant le délai, le promettant peut user de la chose et la louer de bonne foi.
423. La vente qui suit la promesse ne remonte pas à l'époque de la promesse. Dissentiment avec M. Duranton.
424. Il ne faut pas confondre les pourparlers avec la promesse

de vendre, et réciproquement. Erreur de la cour d'Angers. Mot de Bretonnier sur la jurisprudence des arrêts.

425. Des promesses de vente synallagmatiques. Leur effet dans l'ancienne jurisprudence. Variété d'opinions et obscurité. Célébrités aujourd'hui oubliées. Mot piquant de Bretonnier sur les magistrats de son temps. Distinction fameuse de Dumoulin sur les promesses de vente synallagmatiques. Henrys l'adopte.
426. Mais cette distinction est peu concluante. Elle suppose que la vente est actuelle et que la promesse ne porte que sur la passation du contrat.
427. Preuves à cet égard.
428. Nouvelle source de confusion, provenant d'une logomachie des auteurs, qui disent qu'une promesse de vente équivaut à vente, en ce sens qu'elle force à passer contrat, et que le promettant n'en est pas quitte pour des dommages et intérêts.
429. Conclusion sur ce qu'on appelait promesse de vente synallagmatique dans l'ancienne jurisprudence.
430. C'est sous l'empire de la double confusion dont il vient d'être parlé qu'a été conçu l'art. 1589. Aussi faut-il en restreindre singulièrement la portée. Preuve à cet égard. Ainsi la promesse de vente ne transfère pas la propriété, comme la vente. Dissentiment avec M. Duranton.
431. Mais sous tous les autres rapports, la promesse synallagmatique de vente vaut vente.
432. Elle est susceptible des mêmes conditions que la vente. Il est même assez ordinaire qu'elle soit conditionnelle. Critique d'un arrêt de Grenoble, relatif à la condition *si je me décide à aliéner*.
433. La promesse de vendre peut être à terme.
434. De la renonciation respective des parties à la promesse de vente et de ses effets à l'égard des tiers. Dissentiment avec M. Duranton. Du cas où celui à qui la promesse a été faite est en retard de passer le contrat.

COMMENTAIRE.

414. Le sens de notre article ne peut être mis dans tout son jour, si l'on ne jette un coup d'œil sur la théorie que les auteurs antérieurs au Code Napoléon ont donnée des promesses de vente. Cet examen

détruira, j'espère, les fausses idées que je trouve répandues sur ce point de notre droit civil (1).

Ces jurisconsultes distinguaient deux sortes de promesses de vente.

La première, qui était unilatérale, et par laquelle une partie seule s'obligeait envers l'autre à lui vendre une certaine chose, si elle le requérait.

La seconde, qui était synallagmatique, et par laquelle l'une des parties s'obligeait à vendre et l'autre à acheter moyennant un prix convenu, de telle sorte qu'il ne restât plus qu'à passer acte de la vente ainsi préparée.

115. La première espèce de promesse de vente est la seule dont se soit occupé Pothier, dans le chapitre intitulé *des promesses de vente* (2). On peut s'en convaincre en lisant la définition qu'il donne de la promesse de vente, et surtout ce passage emprunté au n° 479 : « Le contrat de vente est un contrat synallagmatique, par lequel chacune des parties s'oblige envers l'autre ; mais la promesse de vendre est une convention par laquelle il n'y a que celui qui promet de vendre qui s'engage ; celui à qui la promesse est faite ne contracte aucune obligation. »

Trois opinions s'étaient formées dans l'ancien droit sur les promesses unilatérales ; mais (remarquons-le bien) toutes s'accordaient en ce que ces promesses étaient obligatoires ; il n'y avait de divergence que sur la portée de l'obligation.

Les uns pensaient que la promesse de vendre ne pouvait donner lieu qu'à des dommages-intérêts, en cas d'inexécution. Celui qui promet de vendre, disait-on, ne vend pas encore, pas plus que celui qui promet de se marier ne contracte actuellement mariage. Une telle promesse est une obligation de faire, qui se

(1) Je reviens la dessus dans mon Commentaire de la transcription n° 52 et 53.

(2) N° 477, Vente.

résout toujours en dommages et intérêts. *Nemo ad factum præcisè tenetur* (1).

D'autres allaient plus loin. Ils voulaient que le promettant fût tenu de satisfaire à sa parole, en passant contrat. De ce nombre était Pothier. Il décidait que celui au profit de qui la promesse était faite pouvait obliger précisément le promettant à l'accomplir, en faisant ordonner que, faute par lui de passer contrat, la sentence en tiendrait lieu et servirait de titre pour saisir la chose et s'en mettre en possession.

C'est ce qu'avait jugé le parlement de Paris, par arrêt du 28 mai 1658, sur les conclusions conformes de M. l'avocat général Talon (2).

Cette opinion était incontestablement meilleure que la précédente. L'objection *Nemo præcisè potest cogi ad factum*, consacrée par l'art. 1162 du Code Napoléon était sans fondement. Car cette maxime n'est applicable que lorsqu'il s'agit de faits corporels, que nul autre que l'obligé ne peut accomplir, par exemple de faire un tableau. Mais, à l'égard des faits dans lesquels l'intervention du débiteur peut être suppléée par une intervention étrangère, la maxime cesse d'être applicable. Or, le fait qui est l'objet d'une promesse de vente peut se suppléer par un jugement (3).

Enfin une troisième opinion faisait un pas de plus : elle voulait que celui au profit de qui la promesse était faite pût, en offrant le prix convenu, demander *rectâ viâ* que le promettant consommât la vente en lui faisant délivrance de la chose (4).

(1) Philippe Dèce, dont l'opinion est rapportée dans Tiraqueau, *De ret. convent.*, tit. fin., n° 42. Angel., cité par le même, n° 47. Voët, *De cont. empt.*, n° 2. « *Actio mihi competit ad hoc quod interest.* »

(2) Journal du Palais, t. 1, liv. 9, ch. 45.

(3) Pothier, Vente, n° 840.

(4) Fachin, *Cont.*, liv. 2, c. 7, 8. Boerius, *Decis.* 183, n° 14. Tiraq., *De ret. conv.*, tit., fin., n° 61.

Cette opinion ne conduisait pas à un résultat bien différent de la précédente. Néanmoins, elle avait l'avantage d'éviter les circuits, et, sous ce rapport, comme sous celui de la précision logique, je la crois préférable. Il était inutile, en effet, que le juge obligé à passer contrat; car le contrat n'est qu'un des différents moyens d'opérer la vente, mais il n'est pas le seul. Il n'est pas sacramentel, et l'on peut s'en passer; la vente peut résulter du fait même de la tradition de la chose, et de la réception du prix. Livrer une chose en touchant un prix, c'est vendre (1). C'est donc remplir la promesse de vendre. De là il suit qu'il est plus expéditif d'ordonner que la vente se consommera par ce double fait que par un contrat à peu près inutile, puisque la sentence en tient lieu.

Et ici ne faisons pas de confusion; ne disons pas que cette manière d'envisager la promesse de vendre l'assimile à la vente; car, tant que le créancier n'a pas fait connaître sa volonté de profiter du marché, il n'y a pas contrat synallagmatique: la chose continue d'appartenir au vendeur; elle demeure à ses risques. Il n'y a pas vente par conséquent; il y a seulement *obligation de vendre quand on le requerra* (2). Ce n'est que lorsque le consentement du créancier se sera manifesté que force sera de passer d'une simple promesse à une vente effective, soit au moyen d'un contrat, soit au moyen de l'échange de la chose avec le prix. Il n'y a rien de commun entre l'action en délivrance, qui procède d'une vente consommée, et celle qui est intentée par le créancier en vertu d'une promesse de vendre. Par la première, l'acquéreur réclame une chose qui lui appartient déjà, qui est à ses risques, et dont il doit avoir la jouissance, puis-

(1) Voët, *De cont. empt.*, n° 2. « Uti non minus re quam verbis societatem coire placeat (l. 4, Dig. *Pro socio*), ita ratio non est cur non idem in emptione probetur. »

(2) Pothier, *Vente*, n° 477.

qu'il en est propriétaire. Par la seconde, au contraire, le créancier ne demande la chose que pour faire opérer, par le fait de la tradition, une vente qui n'existe pas encore. Il ne réclame pas une chose qui est sienne; mais il veut que la chose soit faite sienne au moyen de la translation du domaine qui lui a été promise.

Cette troisième opinion que je viens de rappeler est consacrée par un arrêt du parlement de Paris, mentionné par Tiraqueau (1). En voici l'espèce:

Après une vente passée entre deux habitants de la Rochelle, l'acquéreur avait promis au vendeur de s'obliger envers lui à lui donner, dans un certain temps, la faculté d'exercer le retrait au bout de ce délai. Le vendeur ayant sommé l'acquéreur de lui remettre la chose moyennant l'offre réelle du prix, celui-ci répondit que son adversaire ne pouvait demander, en vertu de la promesse, que la concession d'exercer le retrait. Le vendeur répondait qu'il fallait éviter les circuits, et qu'il était conforme à l'équité et à la raison que le retrait fût exercé sans plus de longueur.

Le premier juge ayant renvoyé l'acquéreur de la demande, appel fut interjeté, et le parlement de Paris, réformant cette décision, condamna l'acquéreur à supporter le rachat, et à restituer les fruits à compter du jour de la demande.

Tiraqueau, après avoir rappelé les opinions de tous les docteurs pour et contre sur cette question, conclut en disant que le parlement a suivi dans cette circonstance l'avis le plus équitable (*æquiores sententiam secutus est*), fidèle ici, comme toujours, à son usage d'éviter les circuits et d'arriver à la vérité en dédaignant les subtilités.

Tel était l'état de l'ancienne jurisprudence; on voit que les divergences qui s'étaient élevées sur l'étendue

(1) *De rei conv.*, tit. fin., n°s 25 et 61.

de l'obligation renfermée dans la promesse de vendre ne font que confirmer le fait incontestable et toujours admis, savoir, qu'une telle promesse contenait un lien de droit et était obligatoire d'une manière ou d'autre par le promettant.

C'est cependant en face d'un tel état de choses que la cour d'Angers a cru pouvoir décider que, dans l'ancien droit, une promesse de vendre, non accompagnée de la promesse d'acheter, ne constituait qu'un simple pourparler, auquel le promettant n'était pas obligé de se tenir. Dans son arrêt, qui est du 27 août 1829 (1), cette cour, qui, à ce qu'il paraît, a ignoré complètement ce que les auteurs ont écrit sur cette question, ne s'est-elle pas imaginé que le sentiment de Pothier, sur la force obligatoire de ces promesses unilatérales, était tout à la fois isolé, contraire à la jurisprudence du parlement de Paris et combattu par la disposition générale du droit!!! Il est impossible de se placer plus à rebours de la vérité.

116. Reste à savoir maintenant quel parti a été pris par le Code Napoléon sur les promesses de vente non synallagmatiques.

M. Merlin n'hésite pas à dire que la doctrine de Pothier, qui veut que ces promesses n'équipollent pas à vente, *ne peut plus se soutenir en présence de l'article 1589*; il va même jusqu'à prétendre que sous le Code Napoléon toute promesse de vente est nulle si elle n'est pas accompagnée de la promesse d'acheter, et qu'elle n'est pas obligatoire pour celui qui l'a faite (2).

Mais on ne doit pas douter que ce ne soit là une erreur manifeste.

Notre article ne s'occupe nullement des promesses de vente unilatérales. Il n'a en vue que le cas où il

(1) Dal., 30, 2, 74.

(2) Répert., Vente, p. 534, col. 2, et p. 535, n° 5, et t. 15, non bis in idem, p. 505, in fine. L'opinion de M. Merlin a été adoptée par un arrêt de Lyon de juin 1832 (Dal., 32, 2, 95).

y a promesse réciproque de vendre et d'acheter et consentement synallagmatique sur la chose et sur le prix. Les promesses de vente unilatérales subsistent donc avec le caractère que leur avait imprimé l'ancien droit : sans doute elles n'équipollent pas à la vente, mais elles valent comme promesses obligatoires (1). Il n'y a en elles aucun vice de nature à délier le promettant; la bonne foi, au contraire, veut qu'elles soient exécutées, à moins qu'on ne dise que le Code Napoléon s'est montré moins moral que l'ancienne jurisprudence, et qu'il a adopté les commodes doctrines de ce Romain à foi punique, dont Martial se moque dans l'épigramme suivante :

Si donare vocas, promittere nec donare, Cai,
Vincam te donis muneribusque meis :
Accipe callaëcis quidquid fodit Astur in arvis,
Aurea quidquid habet divitis unda Tagi;
Quidquid habent omnes, accipe, quo modo das (2).

Disons donc que le promettant sera obligé à tenir sa parole, et qu'en cas de refus, il pourra être contraint par jugement, soit à passer contrat comme le veut Pothier, soit à faire *rectâ viâ* délivrance de la chose, ce qui me paraît plus direct et non moins légal. C'est ainsi que la question a été envisagée par la cour de Paris, par arrêt du 10 mai 1826. L'auteur de la promesse fut condamné, sur la demande du créancier, à passer contrat dans un délai déterminé, faute de quoi la sentence fut déclarée valoir contrat de vente (3). C'est la condamnation formelle et tout à fait juridique de l'opinion de M. Merlin.

(1) *Suprà*, nos 97 et 102. L. ult. C. ad S. C. Vellej.

(2) Lib. 10, épig. 16.

(3) Dal., 27, 2, 125. *Junge*, Bourges, 15 juin 1844, Amiens, 16 juin 1844; Paris, 26 août 1847; rej. 12 juill. 1847 et 9 avril 1848 (Devill. 43, 2, 403, 44, 2, 263; 48, 1, 181 et 615; 2, 161). V. aussi MM. Duranton, t. 16, n° 49; Championnière et

117. Lorsque la promesse unilatérale de vendre a été faite avec limitation de temps, le promettant est déchargé de plein droit, si, avant l'échéance, il n'a pas été mis en demeure (1).

En effet, il est clair qu'en précisant une époque, celui qui s'est obligé à vendre n'a pas entendu perpétuer au delà son obligation. On ne pourrait, sans violer la convention, la proroger. Vainement M. Duranton pense-t-il que, pour faire tomber en déchéance le créancier, il faudrait une sommation, conformément à l'art. 1139 du Code Napoléon (2). Je réponds que cet article, de même que l'art. 1146, n'est applicable que pour la mise en demeure du débiteur, et qu'ici, au contraire, c'est le créancier qui est en retard de profiter de ses droits.

Lorsque la promesse a été faite sans limitation de temps, Pothier veut que le promettant, pour en être déchargé, obtienne sentence portant que l'autre partie déclarera, dans un temps limité, si elle entend acheter; faute de quoi la promesse sera considérée comme non avenue (3).

Mais je pense avec M. Duranton qu'un jugement n'est plus nécessaire sous le Code Napoléon, et que, par argument de l'art. 1139, on doit dire qu'il suffit d'une sommation portant que, si celui à qui la promesse a été faite ne se décide pas à en profiter dans tel délai, le promettant sera dégagé.

S'il s'est passé un temps considérable sans que le créancier ait exigé l'accomplissement de la promesse, on pourra, suivant les circonstances, décider que les parties se sont désistées tacitement de la convention (4).

Rigand, t. 3, n° 1747; Coulon, Quest., t. 2, p. 223; Marcadé, art. 1589, n° 1.

(1) Pothier, Vente, n° 481.

(2) T. 16, n° 58.

(3) Vente, n° 481. V. *suprà*, n° 401.

(4) T. 16, n° 58.

118. La promesse unilatérale de vendre doit-elle être nécessairement faite avec fixation d'un prix ?

Pothier soutient la négative (1). Suivant lui, une telle promesse contient la convention implicite que le prix sera fixé par des experts dont les parties conviendront (2). A la vérité, continue Pothier, il ne peut y avoir de vente sans un prix convenu entre les parties; mais la promesse de vendre n'est pas encore une vente (3).

Contrairement à cette opinion de Pothier, Voët croit qu'une promesse de vendre à *juste prix* ne contiendrait pas de lien de droit, et que le promettant pourrait impunément en discéder (4). Son motif est qu'il n'y a pas là de promesse positive sur le prix, et que le vendeur peut avoir entendu par *juste prix* une somme plus forte que celle à laquelle le futur acquéreur pouvait penser de son côté. Je suis assez porté à préférer ce sentiment, et à ne voir qu'un simple pourparler dans la déclaration dont il s'agit, à moins qu'elle n'ait été suivie d'un commencement d'exécution.

119. Lorsque le prix est porté par la promesse de vente, quelque variation qui soit survenue depuis cette promesse dans la valeur des choses de l'espèce à laquelle appartient l'objet dont il a été traité, le vendeur n'est pas recevable à vouloir vendre pour un prix plus haut que celui qui a été convenu. Il n'est pas non plus tenu de vendre pour un moindre prix (5).

120. Si la chose s'augmente par alluvion dans le délai convenu, le promettant pourra retenir l'accrue.

(1) Pothier, Vente, n° 481.

(2) Arg. de la loi 49, § 8, Dig. *De leg. 1°*.

(3) Pothier, n° 482.

(4) *De cont. empt.*, n° 2. *Junge* MM. Duranton, t. 16, n° 57 et Duvergier, t. 1, n° 128. — V. aussi M. Marcadé, art. 1589, n° 2.

(5) Pothier, n° 484.

Ce profit de l'augmentation appartient à celui aux risques de qui est la chose (1); le promettant pourra donc exiger que l'acheteur lui fasse raison de cette plus-value.

121. Si la chose avait été détériorée par quelque cas fortuit, l'acheteur ne pourrait exiger une diminution du prix; car celui qui a promis de vendre ne s'est obligé de le faire que pour le prix exprimé par sa promesse, et non pour un prix différent (2).

122. Pendant le délai, le promettant peut louer la chose promise; car elle lui appartient, et il faut qu'il en tire profit. Si néanmoins le bail avait été fait frauduleusement pour préjudicier aux droits du futur acquéreur, il pourrait être annulé (3).

123. La vente, qui vient réaliser la promesse de vendre faite par obligation unilatérale, ne remonte pas à la date de cette promesse; il n'y a de vente que lorsque le consentement de l'acquéreur s'est ajouté à la promesse du vendeur. C'est pourquoi je ne comprends pas que M. Duranton ait soutenu que la déclaration faite par celui à qui la promesse a été donnée, de vouloir en profiter et passer contrat, doit avoir un effet rétroactif (4). Cette opinion bouleverse toutes les notions reçues, et, pour en sentir tous les vices, il suffira de se reporter à ce que nous avons dit au n° 113. Vainement M. Duranton parle-t-il de l'effet rétroactif de la condition suspensive (art. 1179). La rétroactivité en cette matière n'a lieu que lorsqu'il y a contrat; mais la raison se refuse à l'admettre lorsqu'il n'y a qu'une promesse unilatérale.

Rien ne prouve mieux l'erreur de M. Duranton que l'espèce à laquelle il applique son principe de ré-

(1) L. 40, D. *De reg. juris*. L. fin. C. *De furtis*. Pothier, n° 486.

(2) Pothier, n° 485.

(3) Arrêt de la cour de Paris du 10 mai 1826 (Dal., 27, 2, 486).

(4) T. 16, n° 53.

troactivité et les conséquences qu'il en tire. Il suppose que Pierre a promis à Jacques, sans réciprocité, de lui vendre l'immeuble A, et il veut que si, avant d'accomplir son obligation, Pierre vend à Paul l'immeuble en question, Jacques ait action contre ce dernier pour le forcer à le lui restituer. Quoi! Paul, qui a acquis lorsque l'immeuble était encore dans le domaine de Pierre, pourrait être inquiété par un individu qui n'a consenti, qui n'est devenu acquéreur que postérieurement à lui!!! Il est impossible d'admettre un résultat aussi contraire aux saines doctrines (1).

124. Du reste, il faut prendre garde de confondre une simple proposition de vendre avec une obligation de vendre (2).

Quand un commerçant envoie une circulaire portant indication des articles qu'il vend et du prix, avec offre de les fournir et de les expédier, c'est là une simple proposition qui ne le lie pas: il peut vendre à d'autres acheteurs qui se présentent dans ses magasins (3), et ceux qui on reçu sa circulaire ne peuvent s'en plaindre.

Mais si, par exemple, l'acte est ainsi conçu: « Je promets et m'oblige de céder à la commune de Saint-Pierre de la Cour le presbytère, lorsque l'acte de vente m'en aura été consenti, en me remboursant de mes dépenses et déboursés, » c'est là une promesse obligatoire. La cour d'Angers n'a pu juger le contraire que par un véritable oubli des principes de la matière (4); ce qui me rappelle ce mot de Bretonnier: *Qu'il faut faire peu de fondement sur la jurispru-*

(1) V. Paris, 26 août 1847; rej. 9 août 1848 et 25 juillet 1849 (Deville. 50, 1, 520) — V. aussi MM. Toullier, t. 9, n° 92; Duvergier, t. 1, n° 123; Marcadé, art. 1589, n° 3.

(2) Pothier, n° 478. *Suprà*, n° 118.

(3) M. Pardessus, t. 2, p. 264.

(4) Dal., 30, 2, 74. Arrêt du 27 août 1829.

dence des arrêts, et qu'il est bien plus sûr de s'en tenir aux principes (1).

125. Venons aux promesses de vendre synallagmatiques. Ces promesses valaient-elles dans l'ancienne jurisprudence?

En quel sens valaient-elles vente?

Il y avait sur ce point beaucoup d'obscurité et une grande divergence entre les arrêts et les auteurs.

Tiraqueau, conseiller au parlement de Paris, a rapporté, avec une inépuisable érudition (2), le sentiment de tous les docteurs, qui veulent que la promesse de vendre ne soit pas équipollente à vente, et qu'elle se résolve selon les uns en obligation de passer contrat, ou, selon les autres, en dommages et intérêts. Ces docteurs sont très nombreux. On voit figurer dans cette nomenclature Philippe Dèce, Balde, Angelus, Salicet, Imola, Paul de Castro, Bartole, Alexandre, le prince des jurisconsultes de son temps, et une foule de célébrités aujourd'hui tombées dans le plus profond oubli (3).

Dumoulin, qui vint après eux, proposa sur tout cela une distinction.

Ou bien les parties n'ont voulu s'engager à titre de vente et d'achat que dans un avenir plus ou moins éloigné, et alors autre chose est vendre et promettre de vendre; ou bien leur volonté se réfère à un acte présent, contenant toutes les conditions substantielles de la vente, mais devant être corroboré par un acte futur; alors la promesse de vente est une véritable vente. Par exemple, je vous promets de vous vendre un tel immeuble, en conséquence DE VOUS LE LIVRER

(1) Sur Henrys, t. 2, p. 335.

(2) Bretonnier, toujours enclin à lancer l'épigramme contre les magistrats de son temps, prétendait que *messieurs ses confrères* avaient bien pu se corriger de ce défaut. (Sur Henrys, t. 2, p. 333, 334.)

(3) *De retract. conv., ad. tit. fin., n° 42 et suiv.*

au prix de tant, et de vous en passer contrat authentique sous le sceau d'un notaire de Paris, dans certain délai. Vous et moi nous faisons une vente actuelle, malgré l'acte futur qui doit venir s'y joindre. Notre promesse réciproque porte sur quelque chose de présent. Je m'oblige à VOUS LIVRER LA CHOSE. Cette chose, le prix et le consentement sont réglés à l'instant même, et tout aboutit à une vente irrévocable et définitive, si l'on veut mettre de côté d'inutiles circuits.

« Hæc tamen sanè intelligenda sunt quandò partes » remanent in terminis simplicis conventionis de ven- » dendo, vel alio actu faciendò *in futurum*, ità quòd in- » tentio partium et verba dispositiva referuntur ad » actum de futuro; secùs, si et verba obligativa et » mens referantur ad actum præsentem et omnia ad » substantiam actùs requisita præstò sint; quia tunc, » licet inserantur verba sonantia in futurum, ut *pro- » mitto talem rem tanti vendere*, TRADERE, et *infra tot dies » instrumentum authenticum sub tali sigillo, putà parisiensi, » conficere*, nihilominùs celebratur actus de præsentì, » attentà intentione partium, dispositione et capaci- » tate materiæ subjectæ (1). »

Ailleurs, dans une consultation, Dumoulin tient le langage suivant :

« Quandò omnia substantialia venditionis de præ- » senti interveniunt, tunc pactum de vendendo transit in » venditionem de præsentì et est actualis venditio; quòd si » promitto me tibi obligaturum ad dandum decem, » quod statim donatio perfecta est, et possum rectè » conveniri ad decem, causà vitandi circuitus (2). »

(1) Sur Paris, des Censives, § 78, glose 1, n° 82.

(2) Conseil 30, n° 7. On voit, par cet exemple que Dumoulin donne à l'appui de son opinion, en quel sens il entend que la vente est actuelle; c'est en ce sens que le donateur peut être directement actionné *ad traditionem*, pour éviter les circuits. Au surplus, dans l'espèce sur laquelle il émettait son avis comme