

a été souvent invoqué comme confirmant la première partie de l'opinion de M. Delvincourt, et comme infirmant la seconde; mais cette citation n'est pas exacte. L'arrêt dont il s'agit est intervenu dans des circonstances particulières, qui ont mis la cour à même de penser que ce qui avait été donné par l'acquéreur était un à-compte sur le prix, et nullement des arrhes, ce mot n'ayant pas été prononcé par les parties. On se trouvait ramené au point de vue exposé par Meynard.

Voici les faits : Sengel, de Strasbourg, vend à Daniel Kretzinger, boucher dans la même ville, une vache grasse; Kretzinger promet de la retirer à Pâques suivant, moyennant une somme de 1,416 fr. *sur laquelle* (est-il dit dans le fait retenu pour constant par le jugement du tribunal et non dénié), *sur laquelle il a payé 24 fr.*

Au moment de prendre livraison, il survint une baisse subite et considérable dans le prix des bestiaux. Kretzinger se présenta chez Sengel dans la semaine de Pâques pour lui annoncer qu'il renonçait au marché, en consentant à perdre les 24 fr. D'après son système, il n'y avait qu'une *simple promesse de vendre*, fortifiée par la numération de 24 fr. d'arrhes; et dès lors il croyait pouvoir s'en dégager, conformément, à l'art. 1590 du Code Napoléon, d'autant que, suivant un usage, attesté dans un acte de notoriété délivré par les bouchers de Strasbourg et de Colmar, « les achats » de bestiaux se faisaient, soit au marché, soit chez » des particuliers, *moyennant des arrhes*, de sorte que » le marché pouvait être résilié en renonçant aux » arrhes ou en les doublant. »

Sengel prétendit, au contraire, qu'il y avait eu vente parfaite; que les 24 fr. avaient été donnés à *titre d'a-compte sur le prix et non pas à titre d'arrhes*;

trouve rapporté textuellement dans le recueil des arrêts de la cour de Colmar, t. 10, p. 427.

qu'ainsi l'art. 1590 n'était pas applicable; que le certificat donné par les bouchers de Colmar et de Strasbourg ne pouvait être d'aucune considération; car, pendant le blocus, presque tous avaient fait des marchés semblables à celui dont Kretzinger demandait l'annulation, et leur intérêt était le même pour s'en dégager. Il concluait, en conséquence, à ce que son adversaire retirât la vache, en soldant le reste du prix.

Le tribunal de commerce de Strasbourg, considérant qu'il y avait eu vente parfaite; que la propriété avait été transférée, conformément à l'art. 1583; que Kretzinger reconnaissait que le marché avait été conclu pour une somme de 1440 fr., *sur laquelle il avait payé 24 fr.*, adjugea à Sengel ses conclusions, et sur l'appel, la décision des premiers juges fut confirmée sur tous les points.

Cet arrêt laisse notre question à peu près indécise. Il se fonde évidemment sur ce qu'à côté d'une vente parfaite se trouvait l'aveu de Kretzinger, que *sur le prix de 1440 fr. il avait payé 24 fr.*; en d'autres termes, sur ce que cet individu avouait que ce n'était pas avec la qualification d'arrhes que ces 24 fr. avaient été donnés, mais à titre d'a-compte. En lisant la discussion, on acquiert la conviction que ce point dominait toute la cause, et que c'était vers lui que convergeaient les principaux efforts de Sengel pour écarter l'application de l'art. 1590 du Code Napoléon.

Mais voici un autre arrêt de la cour impériale de Colmar du 15 janvier 1813, qui me semble beaucoup plus concluant, et qui autorise le sentiment qui veut que, lorsqu'il s'agit d'une vente parfaite, la délivrance et la réception des arrhes ne permettent pas de s'en désister.

Frech vend verbalement à Hummel un pré, moyennant 1,248 fr., à condition que le contrat serait passé au plus tard à la Saint-Martin 1808. Hummel lui remet une somme de 48 fr., que Frech prétend n'avoir

reçue qu'à titre d'arrhes. La Saint-Martin étant passée sans que le contrat authentique ait été dressé, Frech soutient qu'il doit garder les 48 fr. d'arrhes, qu'il en est désormais dégagé, et qu'il a pu revendre le pré en question à un sieur Schott.

Au contraire, Hummel intente action contre Frech pour lui faire passer contrat, et subsidiairement il conclut en 2,400 fr. de dommages et intérêts.

Il dit en substance : Frech a avoué en bureau de paix qu'il y avait eu vente verbale. La condition qu'il en serait passé acte n'empêche pas que cette vente ne fût parfaite et obligatoire (1).

Quant aux 48 fr. d'arrhes, il faut faire la distinction de Pothier entre les arrhes qui se donnent avant le marché conclu et celles qui se donnent après sa conclusion (2). Il s'agit ici d'arrhes de la seconde espèce, et c'est le cas de dire avec cet auteur : « Les arrhes que donne l'acheteur consistent quelquefois dans une somme d'argent; elles sont censées, en ce cas, données à compte du prix que l'acheteur s'oblige de payer, et elles doivent s'y imputer (3). »

Sur ces débats, arrêt ainsi conçu :

« Attendu que l'écriture n'est pas de l'essence de la vente; que, dans l'espèce, Frech a avoué au bureau de paix avoir vendu le pré en question à Hummel;

» Attendu que c'est en vain que Frech a prétendu qu'il n'avait fait la vente à Hummel que conditionnellement, c'est-à-dire qu'il en serait passé contrat à la Saint-Martin, et que, Hummel s'y étant refusé, l'avait, par là-même, dégagé de sa parole; que, dès lors, il s'était trouvé fondé à garder les 48 francs d'arrhes qu'il avait reçus; mais l'erreur de Frech, à cet égard, est palpable; ce n'est pas une

(1) *Suprà*, n° 49.

(2) Nos 498 et 506.

(3) *Suprà*, n° 507.

» promesse de vente, mais une vente parfaite qu'il a passée à Hummel; *ce ne sont pas des arrhes qui lui ont été données, mais un à-compte sur le prix*, et la clause résolutoire dans une convention n'en opère pas de plein droit la résiliation. Ainsi, dès que Frech ne pouvait plus faire jouir Hummel du bénéfice de la vente qu'il lui avait faite, il était devenu passible des dommages et intérêts résultant de l'inexécution de leur convention (1). »

On voit que la Cour assimile les 48 fr. d'arrhes (2) à un à-compte sur le prix. Il est clair que cet arrêt est basé sur les idées de Pothier, et condamne le système du dédit (3).

141. Il est temps de nous placer en dehors de ces autorités, et d'examiner la difficulté d'après nos propres convictions.

D'abord, écartons l'idée des jurisconsultes romains, qui voyaient dans les arrhes une preuve de la vente, *argumentum emptionis et venditionis contractæ*. Tout cela n'est pas admissible depuis qu'il est arrivé qu'on a donné des arrhes aussi souvent pour des marchés projetés que pour des marchés conclus.

Comme preuve d'une vente parfaite, les arrhes n'ont donc plus de sens. Seules, et sans le concours d'autres circonstances, elles ne fournissent aucun élément de conviction pour établir qu'un marché a été conclu (4).

Je crois même, avec M. Delvincourt, que, dans le doute, si la vente existe ou n'existe pas, il est plus rationnel de se décider pour l'opinion qu'il n'y a qu'un simple projet de vente. En effet, on peut dire, d'un côté, que les parties n'ayant pas constaté leur enga-

(1) T. 10 des Arrêts de la cour royale de Colmar, p. 69.

(2) Le mot d'arrhes était sans cesse prononcé par les parties. Il ne fallait que l'interpréter.

(3) J'insiste cependant, au n° 142, sur le mal jugé de cet arrêt.

(4) Pothier (n. 510) en convient.

gement par écrit, il y a lieu de présumer qu'il n'y a rien eu de définitif, et que, s'il a été donné des arrhes, c'est précisément dans la vue de hâter une conclusion. On peut ajouter, d'autre part, que c'est moins aux actes parfaits que viennent s'attacher les stipulations d'arrhes qu'aux simples promesses ou qu'aux conventions qui attendent un complément. La preuve en est dans l'art. 1590 du Code Napoléon, qui parle des arrhes à propos des promesses de vente, mais qui n'en dit rien en tant qu'accessoires des ventes parfaites. Or, comme les présomptions s'induisent *ex eo quod frequentius fit*, on doit conclure que, dans le doute, on doit plutôt supposer une simple promesse qu'une vente parfaite.

Mais s'il vient à être prouvé, soit par des aveux, soit par un écrit, soit par la preuve testimoniale, qu'une vente a eu lieu définitivement, que devra-t-on décider? Faisons ici quelques distinctions (1).

Où la vente est soumise à une condition suspensive, ou elle est soumise à une condition résolutoire, ou elle est pure et simple, mais à terme.

142. Si elle est soumise à une condition suspensive potestative ou mixte, comme, par exemple, je vous vends mon moulin de Drouviller si vous épousez ma fille dans six mois; les arrhes que vous m'aurez données ne seront qu'un dédit, elles seront les seuls dommages et intérêts auxquels je pourrai prétendre. En effet, ce n'est pas comme preuve de la vente que nous avons stipulé ces arrhes, puisqu'il est reconnu que, sous ce rapport, les arrhes n'ont qu'une valeur insignifiante; ce n'est pas comme à-compte sur le prix, puisqu'étant incertain si la vente se purifiera par l'échéance de la condition, vous n'avez pas entendu payer le prix par anticipation; ce ne peut donc être que comme dommages et intérêts éventuels. Ceci nous

(1) La question n'a, nulle part, été examinée avec ces détails et ces aperçus. On sera convaincu, j'espère, de leur utilité.

ramène à l'arrêt de la cour de Colmar du 15 janvier 1813 (1).

Dans l'espèce que nous avons retracée, il y avait eu vente verbale, avouée; mais on était convenu de la rendre authentique, et l'acheteur avait donné 48 fr. d'arrhes.

Cette stipulation d'arrhes devait faire supposer que la vente était conditionnelle, et que l'obligation d'en passer contrat la tenait en suspens (2). Une pareille présomption rentre dans ce que nous avons enseigné au n° 141 et dans l'opinion de M. Delvincourt. Dès lors, la décision de la cour de Colmar devait être toute différente. Il était contraire à la raison de vouloir qu'on eût payé un à-compte sur le prix d'une vente qui était soumise à une condition suspensive.

En général, on peut donner pour règle que, l'existence d'une vente étant donnée, si les parties ont fait convention d'y ajouter quelque chose et se sont donné pour cela des arrhes, il y a preuve suffisante que ce complément promis et réservé rend la vente conditionnelle.

143. *Quid* si la vente est soumise à une condition résolutoire potestative, comme, par exemple, je vous vends un diamant pour le prix de 5,000 fr; vous me promettez d'en faire le retirement dans six mois, sinon la vente sera résolue de plein droit (3), et vous me donnez 200 fr. d'arrhes.

Ici il n'y a pas tout-à-fait les mêmes raisons de décider que dans l'espèce précédente; car la vente est parfaite; la propriété est censée transférée, même avant la livraison de la chose et le paiement du prix; enfin, le péril concerne l'acheteur. Néanmoins, on doit dire que les arrhes ne représentent que des dommages et intérêts.

(1) *Suprà*, n° 140.

(2) V. ci-dessus, n° 19.

(3) L'art. 1657 du Code Napoléon sous-entend cette condition.

La raison de ceci est évidente ; car la résolution est la loi du contrat ; elle résulte de la force même du pacte que les parties se sont expressément promis. Elle n'est pas une conséquence nécessaire et tacite de la dation d'arrhes. Car, n'y eût-il pas d'arrhes, la vente n'en serait pas moins résolue de plein droit. Les arrhes ne sont donc que le taux prévu d'avance des dommages et intérêts dus au vendeur pour défaut de retirement. C'est comme si les parties avaient dit : « Sinon » la vente sera résolue de plein droit ; je pourrai faire » mon profit ailleurs du diamant, et néanmoins vous » paierez 200 fr. de dommages et intérêts. »

Ainsi précisée par la convention il est facile de comprendre que la stipulation d'arrhes ne présente aucun embarras.

Mais le vendeur, nanti de la chose, pourrait-il renoncer au contrat en rendant le double ? Je ne saurais le penser, quoiqu'en général la convention d'arrhes soit réciproque (1). Car ici la réciprocité ne pourrait être invoquée que par une évidente méprise. Lorsqu'en effet il s'agit de promesse de vente avec arrhes, on conçoit à l'instant que, l'acheteur ayant la faculté de se dédire, il faut, pour rester fidèle à l'égalité, base de ce genre de contrat, que le vendeur jouisse du même privilège. Mais, dans notre hypothèse, il en est tout autrement. A vrai dire, l'acheteur ne se dédit pas. La rupture du contrat est stipulée, non comme un avantage pour lui, mais comme peine en faveur du vendeur ; et, de plus, cette peine est aggravée par des dommages et intérêts. Ceci posé, n'est-il pas manifeste que si l'on ajoute à ces droits rigoureux, dont le vendeur est investi, le droit bien plus exorbitant de se désister du contrat à son bon plaisir, on portera tous les avantages de son côté, au lieu de les répartir dans une juste mesure de réciprocité ? Il faut donc reconnaître que le vendeur sera tenu d'exécuter la vente

(1) Art. 1590, et Législation de Justinien.

qu'il a voulu consolider, dans son intérêt, par tant de garanties, et que son obligation restera soumise au droit commun. L'acheteur ne doit pas être laissé sans protection.

144. Venons au cas où la vente est pure et simple.

Si la vente s'exécute sur-le-champ, la stipulation d'arrhes ne saurait s'y rencontrer. Elle n'y trouve sa place que lorsqu'elle est différée dans son exécution.

Voyons d'abord le cas où il s'agit de vente d'immeuble. Je vous vends mon moulin de Drouviller moyennant 1,000 fr., que vous me paierez à la Saint-Martin prochaine, et vous me donnez 200 fr. d'arrhes.

Il serait fort difficile de comprendre comment l'acheteur pourrait se dédire en perdant ses arrhes. La vente est parfaite, elle fait passer *rectâ vitâ* la propriété sur la tête de l'acheteur ; elle le saisit de plein droit et sans le secours d'aucun acte émané des parties. Se dédire, ce serait donc abdiquer la propriété, la faire passer sur la tête du vendeur, faire en un mot une nouvelle vente (1) ! Mais l'acheteur pourrait-il à lui seul opérer cette rétrocession de la propriété ? Ne faudrait-il pas que le consentement du vendeur vint s'ajouter au sien ? Eh bien ! rien ne prouve mieux que ceci l'impossibilité d'assimiler les arrhes à un dédit, dans l'espèce qui nous occupe. Car un dédit est parfait par la seule volonté de celui dont il émane, quelle que soit d'ailleurs l'opposition de la partie adverse. Ici, au contraire, il faut un contrat bilatéral. Enfin on se dédit d'un engagement ; mais on ne se dédit pas d'un droit de propriété. Se dédire d'un droit acquis et consommé est une idée qui implique contradiction.

Si les arrhes équivalent à un dédit, il faudra donc que le vendeur puisse se désister du contrat en resti-

(1) Et la chose ne repasserait sur la tête du vendeur qu'avec le cortège des hypothèques dont elle aurait été grevée dans les mains de l'acquéreur.

tuant le double; car, dans une vente pure et simple, où les positions sont égales, où aucune convention spéciale ne modifie le principe que ce genre de contrat est communicatif, on ne conçoit pas une convention d'arrhes sans réciprocité.

Eh bien! je demande quel sens les arrhes pourraient avoir, comme dédit au profit du vendeur, sous un système qui fait passer la propriété de plein droit sur la tête de l'acheteur? On ne donne des arrhes qu'autant qu'il y a un danger réciproque à redouter, un péril commun contre lequel on veut se prémunir. C'est ainsi que dans la promesse de vente, qui n'opère pas de plein droit, et dans laquelle les parties ont des chances respectives d'inexécution à craindre, les arrhes jouent un rôle significatif et efficace. Mais, dans notre espèce, quelle chance l'acheteur peut-il raisonnablement vouloir éviter? N'est-il pas propriétaire? N'est-il pas investi du droit réel? Ne peut-il pas poursuivre la chose entre les mains de tous tiers détenteurs? Le vendeur n'a donc à lui donner aucune garantie en dehors du contrat de vente.

Et, dès lors, on aperçoit que le vendeur n'a pas même possibilité de se désister de la convention. Car cette convention l'a dépouillé d'une manière définitive, la chose a cessé de lui appartenir, et son repentir ne saurait avoir plus d'effets qu'une vente qu'il passerait à un tiers.

Il y a donc nécessité à considérer les arrhes comme un simple à-compte sur le prix. Peu important et l'autorité des lois de Justinien, et les définitions de Meynard, et le jugement de Domat! tout cela est vaincu par la force des nouveaux principes que le Code a promulgués.

145. En est-il de même dans le cas de vente de meubles?

L'acheteur ne donne ordinairement des arrhes que pour le retraitement des choses mobilières vendues à l'époque fixée par le contrat; mais on sait que, d'a-

près l'art. 1657 du Code Napoléon, la vente de pareils objets est toujours soumise à la condition résolutoire de plein droit pour le défaut de retraitement dans le délai déterminé. De plus, dans les termes ordinaires du droit (1), le vendeur peut renoncer à son droit de résolution et préférer l'exécution de la vente.

Si le vendeur se tient à sa résolution, la conclusion est simple, et rentre dans ce que j'ai dit au n° 143. Le vendeur garde les arrhes comme le montant des dommages et intérêts déterminé à forfait. Ici se place l'autorité des coutumes que j'ai citées au n° 139. Elles sont positives et parfaitement applicables.

Mais le vendeur pourra-t-il préférer la poursuite de la vente à la résolution?

Au premier coup d'œil, il semble que l'acheteur puisse dire: En recevant des arrhes, c'est-à-dire un dédit, ou, si l'on veut, des dommages et intérêts, le vendeur est censé avoir renoncé à exiger, le cas échéant, l'accomplissement de la vente; c'est comme s'il avait déclaré d'avance que la résolution, avec le gain des arrhes, était ce qu'il préférerait. Dès lors il est non recevable à demander l'exécution et la consommation du contrat.

Mais ce raisonnement ne porterait que sur une présomption fautive. La réception des arrhes ne peut, sans forcer le sens des actes, être assimilée à une renonciation. Le vendeur a deux droits parallèles que la loi met à sa disposition; il ignore encore celui qu'il choisira; car son élection dépend des circonstances; la baisse ou la hausse des marchandises pourront seules le déterminer à opter; est-il présumable, dès lors, qu'il ait abandonné d'avance et à l'aveugle ce droit précieux (2)? N'est-il pas plus raisonnable de

(1) *Infra*, n° 681.

(2) D'où l'on peut conclure que ce cas n'est pas tout à fait le même que celui que j'ai exposé au n° 143. Car alors la résolution était EXPRESSÉMENT et uniquement prévue; le vendeur n'avait

conclure qu'il n'a accepté les arrhes qu'éventuellement et pour le cas où la résolution de vente serait pour lui le parti le plus convenable?

Et puis, comment peut-on dire que les arrhes impliquent l'abandon d'un droit acquis? Ne sont-elles pas, au contraire, un gage de plus de l'exécution de la promesse? *Arrha sunt veluti pignora* (1). N'interviennent-elles pas pour fortifier le lien au lieu de l'ébranler?

La coutume de Reims l'avait bien senti, et c'est pour cela qu'elle déclarait expressément que le vendeur, qui avait reçu des arrhes, pouvait poursuivre l'exécution de la vente, si la résolution ne lui plaisait pas (2).

Il y a, sous le Code Napoléon, une raison de plus. C'est l'effet translatif que la vente produit de plein droit. Dès l'instant que le vendeur ne veut pas user du droit de résolution, la propriété demeure irrévocablement fixée sur la tête de l'acheteur: il n'y aurait qu'une nouvelle vente qui pourrait la reporter sur la tête du vendeur. Mais cette rétrocession est impossible, puisque, par la position qu'a prise le vendeur, l'ancienne vente n'est ébranlée que d'un seul côté, tandis qu'il faudrait un mutuel dissentiment pour l'anéantir. Tout s'oppose donc à la prétention de l'acheteur, et quelque fertile que soit le génie des présomptions, il ne pourra jamais aller jusqu'à trouver, dans le fait de la réception des arrhes, des conjectures suffisantes pour faire admettre que le vendeur a abdiqué son droit de renoncer à la résolution, qu'il a consenti à racheter la chose suivant le bon

pas entendu se réserver autre chose que la résolution et des dommages et intérêts. Ici, au contraire, il est resté dans les termes du droit commun.

(1) Cujas, *Observat.*, liv. XI, c. 17, et sur la loi 17, C. *De fide instrument.*

(2) *Suprà*, n° 139.

plaisir de l'acheteur; en un mot, que les arrhes ont toute la puissance d'un réméré exercé forcément !!!

Pour mettre cette vérité dans tout son jour, ajoutons une dernière considération.

Croit-on que si l'acheteur se présentait à l'échéance pour prendre tradition, le vendeur fût fondé à se prévaloir de la dation d'arrhes pour la lui refuser, sauf à lui payer le double de la somme reçue? Pour moi, je suis convaincu que, de la part du vendeur, une telle prétention serait contraire à toutes les notions de justice et de stabilité des contrats.

En effet, je reviens encore au grand principe que la vente transporte de plein droit la propriété. Quoi donc! le vendeur a dans sa cave le vin qu'il m'a vendu; il ne l'a pas aliéné, j'en suis propriétaire: il me le doit, et non pas des dommages et intérêts; et cependant on voudrait qu'il pût garder une chose qui n'est pas à lui, et dont la puissance du contrat l'a forcément dépouillé! On le voudrait par cela seul que les arrhes auraient été données. Mais, encore une fois, les arrhes ne sont pas stipulées pour autoriser le renversement de faits accomplis, pour détruire des droits de propriété acquis légitimement, pour ébranler ce qui est conclu! Après tout, que m'importent les dommages et intérêts que vous m'offrez dans l'espoir de me désintéresser en ce qui concerne l'action personnelle que je pourrais intenter contre vous? Mais il me reste toujours l'action réelle, le *jus in re*, qui me permet de saisir la chose entre vos mains pour m'en mettre en possession.

Le vendeur ne pourra donc pas se désister. Or, s'il a les mains liées par le contrat, comment pourrait-on soutenir que l'acheteur pur et simple sera dans une position plus favorable? Car, en fait d'arrhes-dédits, il faut la réciprocité; sans cela, il ne reste plus qu'un à-compte sur le prix (1).

(1) *Suprà*, n° 143, *in fine*.

Disons donc que c'est comme à-compte que les arrhes doivent désormais être considérées dans la vente parfaite. Le système contraire, indiqué par M. Grenier, dans son rapport au tribunal, ne comporte pas un sérieux examen.

On objecte que, si la dation d'arrhes rend la promesse de vente ambulatoire, il semble que, par analogie, il doit en être de même de la vente pure et simple.

Cette objection serait bonne, si nous professions le système de M. Durantou, savoir, que la promesse de vente transfère la propriété comme la vente même, mais nous soutenons avec force le système contraire (1), et c'est précisément parce qu'il y a entre la vente et la promesse de vente cette différence capitale que nous pensons que l'art. 1590 ne doit pas être étendu hors du cas qu'il prévoit. Que, dans la promesse de vente, où les deux parties contractent sous l'empire de chances égales d'inexécution, où elles n'ont devant elles que des actions personnelles à exercer, et où enfin le contrat n'a engendré aucun effet actuel, on se prémunisse de part et d'autre par des dommages et intérêts stipulés par anticipation, c'est ce qui est tout-à-fait naturel; que, de plus, les arrhes, ne pouvant en aucune manière être supposées avoir été données en à-compte sur le prix (car on ne paie pas de prix d'avance, même pour partie, lorsqu'il y a simple promesse), soient considérées comme dommages et intérêts éventuels, c'est ce qui est conforme à la raison. Mais, pour donner aux arrhes une pareille signification, quand il s'agit d'une vente parfaite, pour voir des dommages et intérêts là où il est si simple et si logique de voir un à-compte sur le prix, il faudrait fausser toutes les analogies et sortir des voies d'une argumentation rationnelle et fidèle à la vérité (2).

(1) *Suprà*, n° 125 et suiv.

(2) V. sur cette question indépendamment des autorités que

ARTICLE 1591.

Le prix de la vente doit être déterminé et désigné par les parties.

ARTICLE 1592.

Il peut cependant être laissé à l'arbitrage d'un tiers : si le tiers ne veut ou ne peut faire l'estimation, il n'y a point de vente.

SOMMAIRE.

146. Il n'y a pas de vente sans prix. Conditions pour que le prix réponde au vœu de la loi.
147. 1° *Le prix doit consister en argent monnayé.*
148. Il y a vraiment un prix quand l'acheteur s'oblige à nourrir, vêtir et loger le vendeur. Le prix peut consister en une rente viagère. Dissentiment avec M. Merlin.
149. 2° *Le prix doit être sérieux.* Exemples qui expliquent ce qu'on doit entendre par-là.
150. Mais il n'est pas nécessaire que le prix, pour être sérieux, soit égal à la valeur de la chose. Il pourrait être inférieur, même vil et fort petit. Réfutation des arrêts et opinions contraires qui portent sur le cas de vente avec rente viagère. La Cour de cassation cède aux cours royales, au lieu de leur indiquer la route, et, obéissant à leur impulsion, elle juge le pour et le contre. Inexactitudes dans les notices d'arrêts. Définition du prix, du juste prix, du prix

je cite dans le cours de la discussion, l'opinion de M. Duvergier qui applique l'art. 1690 aux ventes comme aux promesses de vente (n° 135-140); celle de M. Coulon, t. 2, p. 141 qui se prononce en sens contraire; et celle de M. Marcadé, art. 1590, n° 2, d'après lequel les juges auraient, dans le cas de vente parfaite, toute latitude pour rechercher, d'après les circonstances particulières de chaque espèce, la pensée certaine ou probable des contractants.