

## ARTICLE 1612.

Le vendeur n'est pas tenu de délivrer la chose, si l'acheteur n'en paie pas le prix, et que le vendeur ne lui ait pas accordé délai pour le paiement (1).

## SOMMAIRE.

310. Le vendeur n'est pas tenu de délivrer, si l'acheteur qui n'a pas terme ne paie pas.

311. L'acheteur ne doit pas payer une portion du prix. Il faut qu'il s'acquitte en entier pour obtenir la délivrance. L'obligation de payer le prix est indivisible. Inconvénients de l'indivision.

312. Mais si l'acheteur a terme, il peut obtenir la délivrance sans payer. *Quid si l'acheteur est en déconfiture? Renvoi.*

## COMMENTAIRE.

310. La vente contient des obligations synalagmatiques, et il n'est pas juste que l'un soit tenu de remplir les siennes, tandis que l'autre s'en affranchit (2).

C'est pourquoi notre article dispense le vendeur de livrer la chose, tant que l'acheteur qui n'a pas terme ne paie pas le prix.

Cette disposition est empruntée aux lois romaines. *OFFERRI* (3) *pretium*, dit Ulpien, *venditori ab emptore debet, quum ex empto agitur, et ideò, etsi pretii*

(1) Cet article est emprunté à Pothier, Vente, n° 63.

(2) V. *infra*, n° 592, 593.

(3) *Offrir le prix!* Ceci n'est pas en contradiction avec ce que je dis au n° 593, que le vendeur doit offrir la chose. Ici Ulpien suppose que l'acheteur agit *ex empto*. Là nous supposons que c'est le vendeur qui agit *ex vendito*. Or, comme le dit Voët (*v. loc. cit.*), c'est au demandeur à satisfaire le premier à son obligation.

» *partem offerat, nondum ex empto est actio. Vendedor enim QUASI PIGNUS retinere potest eam rem quam vendidit* (1).

Tertullien (2) a aussi répété dans ses livres chrétiens cette maxime des jurisconsultes, dont la science n'est jamais plus belle que quand elle marche d'accord avec la morale: « *Ineptum est pretium non exhibere, manum ad merces mittere.* »

311. Comme on l'a vu par la loi romaine que nous venons de citer, il ne suffirait pas que l'acheteur offrît une portion du prix; il doit l'offrir en entier, sans quoi le vendeur serait autorisé à garder la chose pour le total. La raison en est que la chose vendue et non livrée sert de gage entre les mains du vendeur pour le paiement du prix, et que, la cause du gage n'étant pas divisible, il faut, pour se libérer, que le débiteur paie jusqu'au dernier franc, *ad nummum unum duntaxat* (3).

Par suite, si l'acheteur était décédé, et qu'il eût laissé deux héritiers, l'un d'eux ne serait pas reçu à demander la moitié de la chose vendue en offrant la moitié du prix (4). Les deux héritiers doivent se concerter; ou bien, s'il n'y en a qu'un seul qui demande la délivrance, il devra offrir la totalité du prix, sauf à s'en faire faire raison dans le partage de succession; alors le vendeur fera la délivrance du total, en prenant la précaution de se faire représenter un mandat, donné par le cohéritier, précaution nécessaire afin que celui des deux héritiers qui retire la chose n'abuse pas de la délivrance qui lui est faite, et ne donne pas ouverture à un recours de son cohéritier contre le vendeur (5).

(1) L. 13, § 8, Dig. *De act. empt.*

(2) *De pœnitentiâ.*

(3) Cujas, *Récit. solen.* sur la loi 13, § 8, Dig. *De act. empt.*

(4) L. 78, § 2, Dig. *De conti. empt.*

(5) *Junge* M. Durantou, t. 16, n° 205.



Pour justifier son offre de partie du prix, l'héritier demandeur ne serait pas fondé à dire que le prix est une dette de la succession, et que les dettes se divisent, de plein droit, entre les héritiers, de telle sorte qu'ils n'en sont tenus que pour leur part et portion; qu'ainsi, il est quitte en offrant sa moitié afférente. Il faut répondre avec Cujas (1) que le vendeur n'a pas voulu vendre une partie de son immeuble, qu'il a entendu l'aliéner pour le total; que telle a été la loi du contrat, et qu'on ne peut arbitrairement la changer sans son consentement (2), surtout pour lui imposer tous les inconvénients d'une indivision, source ordinaire de litiges et de contestations.

On ne doit pas perdre de vue que ce qui est divisible en soi peut être déclaré indivisible par convention et pour l'utilité des parties. Or cette indivisibilité du prix résulte ici du contrat de vente, qui ne pourrait être scindé dans son exécution sans faire violence à la pensée qui y a présidé.

312. Si l'acheteur a obtenu un terme pour payer le prix, il a droit d'exiger, en attendant, la délivrance de la chose. La disposition de notre article cesse d'être applicable, comme cet article a pris soin lui-même de s'en expliquer (3).

Néanmoins, s'il était constant que depuis le contrat l'acheteur a souffert un dérangement notable dans sa fortune, comme faillite ou déconfiture (art. 1613), et que le vendeur fût en danger de perdre le prix, il pourrait se défendre de livrer la chose. Pour vaincre sa résistance, il faudrait que l'acheteur donnât une caution suffisante ou offrît préalablement de se libérer (4). C'est la disposition de l'article suivant que

(1) Récit. solen. sur la loi précitée.

(2) C'est aussi la doctrine de Dumoulin, *De dividuo et individuo*, part. 2, n° 205, 206.

(3) Pothier, Vente, n° 67.

(4) Idem, n° 67. Art. 1188 du Code Napoléon. Domat, p. 36, n° 22. L. 31, § 8, Dig. *De ædilit. edicto*. Art. 1613.

nous rappelons ici, parce qu'elle sert de limitation à la règle posée en tête de ce numéro.

#### ARTICLE 1613.

Il ne sera pas non plus obligé à la délivrance, quand même il aurait accordé un délai pour le paiement, si, depuis la vente, l'acheteur est tombé en faillite ou en état de déconfiture, en sorte que le vendeur se trouve en danger imminent de perdre le prix; à moins que l'acheteur ne lui donne caution de payer au terme.

#### SOMMAIRE.

313. Liaison.  
314. Les craintes d'insolvabilité ne doivent pas être vagues.  
315. Faut-il que les causes d'insolvabilité soient postérieures à la vente?

#### COMMENTAIRE.

313. Cet article, emprunté à Pothier, a été résumé par nous dans le numéro précédent, auquel il se liait d'une manière intime.

Nous n'ajouterons ici que deux observations.

314. La première, c'est que, pour que l'acquéreur soit déchu du bénéfice du terme, il faut qu'il y ait, non pas des craintes vagues d'insolvabilité, mais faillite ou déconfiture (1). Ce sont les

(1) Dans son exposé au Corps législatif, M. Portalis a remplacé le mot *déconfiture* par cette phrase un peu plus adoucie, mais qui rend, je le crois, la pensée de la loi : *Un état de décadence qui puisse sérieusement menacer la sûreté du vendeur* (Fenet, t. 14, p. 220). Et M. Faure, orateur du Tribunat : *Dans une situation telle qu'il y ait pour lui danger imminent de perdre le prix* (id., p. 160).



termes de notre article. Ils sont l'écho de l'art. 1188 (1).

On peut aussi ajouter que, si l'acheteur avait donné des sûretés pour le paiement du prix, comme une hypothèque, une caution, et qu'il diminuât ces sûretés par son propre fait, le vendeur pourrait se refuser à la délivrance, encore que l'acheteur ne fût ni en faillite ni en déconfiture. L'art 1188 précité contient à cet égard une règle applicable à tous les contrats.

315. Notre seconde observation portera sur ces mots *depuis la vente*, qu'on lit dans notre article. Est-il absolument nécessaire que la faillite ou la déconfiture aient lieu depuis la vente? ou bien le vendeur pourrait-il refuser la délivrance s'il était prouvé que l'état de faillite ou de déconfiture était antérieur à la vente, mais de telle sorte que le vendeur n'a accordé terme que parce qu'il a ignoré l'insolvabilité de celui avec qui il traitait?

Disons d'abord que, si le vendeur connaissait les embarras pécuniaires de l'acheteur, et qu'il lui eût accordé délai, la question ne serait pas un moment douteuse; la délivrance devrait avoir lieu.

Mais si le vendeur a été trompé, si on a fait briller à ses yeux un crédit imaginaire, si on lui a présenté comme florissant un état de fortune tombant en ruine, je pense qu'il y aurait erreur suffisante pour affranchir le vendeur de son obligation (1110 du Code Napoléon) (2).

La cour impériale de Paris a rendu un arrêt qui se rapproche de cette opinion si équitable.

Boisserand et compagnie vendent à Faye et Courcelles cent dix pièces de vin; un terme est accordé

(1) Mais si la fortune de l'acheteur n'avait pas éprouvé des changements suffisants pour élever des doutes, le vendeur ne serait pas fondé à demander caution. Arrêt de Turin de 1810 (Dal., Vente, p. 865, 866).

(2) V. aussi l'art. 1276, qui fournit un argument.

pour une partie du prix; mais les vendeurs exigent une hypothèque, et les acheteurs leur assurent deux maisons situées à Paris. Bientôt les vendeurs apprennent qu'ils ont été trompés et que les acheteurs ne sont que locataires des deux maisons. Boisserand et compagnie s'opposent alors à l'enlèvement des vins; ils font valoir que les garanties promises sont illusoire; et leur prétention est successivement accueillie par le tribunal de la Seine, et par arrêt de la cour d'appel du 30 ventôse an xi (1).

On voit que, dans cette espèce, ce n'était pas depuis la vente que les sûretés avaient échappé aux vendeurs; l'insuffisance de ces garanties datait du moment même du contrat (2).

La justice veut, de même, que quand les apparences de solvabilité qui ont déterminé la confiance du vendeur sont démontrées trompeuses au moment de la vente, les tribunaux viennent au secours de celui qui a été surpris dans sa bonne foi (3).

#### ARTICLE 1614.

La chose doit être délivrée en l'état où elle se trouve au moment de la vente.

Depuis ce jour, tous les fruits appartiennent à l'acquéreur.

(1) Dalloz, Vente, p. 865, note 1. M. Dalloz aurait dû donner les considérants de cette décision. L'omission des motifs ôte à un arrêt tout son intérêt, et à un recueil une partie de son utilité.

(2) *Junge* MM. Duranton, t. 16, n° 204; Duvergier, n° 269; Marcadé, art. 1613, n° 2.

(3) Jugé en ce sens que le vendeur d'un fonds de commerce qui a stipulé un délai pour la livraison, peut obtenir, même avant le délai fixe, la résiliation du traité, si la solvabilité de l'acheteur est diminuée au point de mettre le paiement en péril. Paris, 11 juillet, 1853 (J. P. 53, 2, 379).