

LA PROMESSE DE VENTE

NATURE ET VALIDITÉ DE LÈ PROMESSE UNILATÉRALE. — ARTICLES 1589 C.N. ET 1476 C.C. COMPARÉS. — PORTÉE DE L'ARTICLE 1476 CC.

Lorsqu'ils furent désignés pour codifier nos lois, les Codificateurs de notre Code Civil reçurent instruction de s'inspirer du Code Napoléon. Sur la question de promesse de vente, ce dernier décrète que

“la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix.”¹

Or, sur cette question, nos Codificateurs ne virent “aucune bonne raison” pour suivre le texte du Code français;² notre loi se lit donc comme suit :

“La simple promesse de vente n'équivaut pas à vente; mais le créancier peut demander que le débiteur lui passe un titre de vente, suivant les conditions de la promesse, ou qu'à défaut par lui de ce faire, le jugement équivaille à tel titre et en ait tous les effets légaux; ou bien il peut recouvrer des dommages-intérêts, suivant les dispositions contenues au titre des obligations.” (art. 1476 C.C.)

Presque tous les commentateurs étudiés, en France et dans le Québec,³ distinguent trois sortes de promesse de vente: la simple pollicitation d'abord, qui n'est en fait qu'une offre vague de vendre, sans aucun engagement, ni d'une part ni de l'autre; la promesse unilatérale, ensuite, qui est une pollicitation accompagnée d'un engagement formel de garder l'offre ouverte, généralement pendant une période déterminée; la promesse synallagmatique, enfin, qui est “la promesse réciproque par laquelle une des parties s'engage à vendre la chose pendant que l'autre s'oblige à l'acheter.”⁴

Le mérite de cette distinction est discutable. Elle est de doctrine relativement nouvelle, et Pothier ne parle que des deux premières promesses de vente. Même de nos jours, elle a été attaquée par Planiol, qui semble refuser l'idée même de promesse synallagmatique.⁵

Cependant, il faut tenir compte d'une telle distinction pour comparer les diverses théories, en France et dans notre Province, sur cette question épineuse de la promesse de vente.

VALIDITÉ ET NATURE DE LA PROMESSE UNILATÉRALE

La simple pollicitation, comme telle, n'entre pas dans la classe des promesses de vente. La première question à débattre est donc la stricte validité de la promesse unilatérale, telle que définie plus haut. En d'autres mots,

¹Art. 1589 C.N.

²*Rapport des Codificateurs*, quatrième rapport, art. 6, (page 9).

³Marcadé, Beudant, Beaudry-Lacantinerie, Laurent, Aubry et Rau, Colin et Capitant; dans le Québec, Mignault et Marier.

⁴Marcadé, *Explication du Code Napoléon*, (1855) vol. 6, art. 1589, p. 156 et seq.

⁵Planiol et Ripert, *Traité Élémentaire de Droit Civil*, (1949) vol. 2, p. 752.

cette promesse est-elle ou non susceptible d'exécution, ou "specific performance"?

Les deux Droits affectent de se référer à Pothier; cet auteur, après avoir signalé les doutes qui s'élevaient de son temps sur cette stricte validité de la promesse unilatérale, exprime l'opinion que, dans la majorité des cas, le créancier d'une telle promesse peut exiger du promettant son exécution.⁶ Parmi les commentateurs français étudiés, à peu près aucun ne met en doute cette validité. Selon Beaudry-Lacantinerie, par exemple, le droit est clair: le créancier de la promesse unilatérale a non seulement le droit de demander les dommages-intérêts en cas d'inexécution, mais encore celui de contraindre le promettant à l'exécution de sa promesse.⁷ Planiol et Ripert, Laurent, Marcadé, Aubry et Rau, tous abondent dans ce sens.⁸

Dans notre Droit, Migneault prêche hautement la validité de la promesse unilatérale; selon lui, cette validité est même sanctionnée par notre art. 1476.⁹ Et pour Marler,¹⁰ une promesse unilatérale "is an offer which cannot be withdrawn by the maker of it."¹¹

Sur le plan doctrinal, donc, il y a unanimité sur cette question entre le Droit français et celui du Québec. C'est dans notre jurisprudence cependant que la validité de la promesse unilatérale a été mise en doute. Dans la cause désormais célèbre de *Clendenning v. Cox*,¹² la Cour de Revision rejeta la notion de stricte validité dans une promesse unilatérale. Le principal argument du Juge Archibald est le manque de considération dans une telle promesse.¹³ Cette opinion cependant semble isolée, et Marler, sur cette question de considération valable, écrit: "A legally sufficient motive is a lawful consideration", et plus loin: "the sufficient motive is presumed".¹⁴

La conséquence de cette stricte validité est évidente: le promettant ne peut refuser l'exécution de sa promesse. Les auteurs français ne distinguent pas entre le retrait de la promesse avant qu'elle ne soit acceptée et le refus d'exécution proprement dit.¹⁵ Cette distinction fut cependant faite dans la cause de *Clendenning v. Cox*,¹⁶ et la Cour décida que le retrait de la promesse à son stage unilatéral n'entraînait que des dommages-intérêts; mais cette

⁶Pothier, *Vente*, no. 477.

⁷*Traité Théorique et Pratique de Droit Civil*, (1900) vol. 17, p. 43.

⁸Il semble cependant que Larombière ait des doutes sur cette validité, (vol. 1, no. 14).

⁹*Le Droit Civil Canadien*, (1908) vol. 7, p. 23 et seq.

¹⁰*The Law of Real Property*, (1932) no. 426.

¹¹Cette position est également adoptée, mais sur un plan plus général, par Baudouin. Voir *Le Droit Civil de la Province de Québec*, p. 656 et seq.

¹²(1914) 45 C.S., 157; Archibald et Greenshield, JJ, et Mercier J, dissident. Voir cependant *Renfrew Flour Mill v. Sanschagrin*, (1928) 45 C.B.R. 29.

¹³Il semble aussi que le juge Archibald ne fasse pas complètement la distinction entre simple pollicitation et véritable promesse unilatérale.

¹⁴*Op. cit.*, no. 427.

¹⁵La validité de cette distinction sera examinée plus loin.

¹⁶*Loc. cit.*

conclusion est dans la logique du jugement, puisque la Cour ne reconnut pas la promesse unilatérale comme un contrat qui lie. Parmi nos auteurs, Migneault ignore pareille distinction; Marler, de son côté, soutient que "the Code makes no distinction. The creditor's recourse is the same in either case."¹⁷

Cette promesse unilatérale donne donc naissance à un droit strict, dont il faut déterminer la nature. Les auteurs français considèrent tous ce droit comme personnel. La conséquence logique de cette doctrine est que le créancier ne peut revendiquer la chose, si le promettant l'a vendue à un tiers; et dans ce cas, le seul recours de ce créancier demeure les dommages-intérêts.¹⁸ Une telle unanimité ne saurait être écartée par les auteurs et les magistrats de notre Province, et elle a été en effet généralement suivie.¹⁹ Cette opinion a cependant été contestée dans la cause de *Payette v. Quévillon et St-Denis*.²⁰ "Je serais porté à croire, y dit le Juge Brodeur, que tout droit dans une propriété, résultant soit d'une promesse de vente, soit . . . est un droit réel." Et le juge cite, à l'appui de sa thèse, Aubry et Rau. Mais il semble y avoir ici mésentente, car ces auteurs ont aussi écrit :

"Le droit résultant de la promesse au profit du bénéficiaire est un simple droit de créance."²¹

Cependant, les auteurs s'accordent également pour affirmer que, dans le cas de mauvaise foi, le créancier peut demander l'annulation de la vente à un tiers. C'est ce qui semble d'ailleurs avoir été le motif décisif dans la cause de *Payette v. Quévillon et St-Denis*, malgré des prémices plus osées.

COMPARAISON ENTRE L'ART. 1476 C.C. ET L'ART. 1589 C.N.

La promesse de vente au stage unilatéral est donc un contrat qui lie. Mais est-ce vraiment cette promesse que vise le Code Civil de la Province de Québec, lorsqu'il dit que "la simple promesse de vente n'équivaut pas à vente" (art. 1476), ou le Code Napoléon, lorsqu'il soutient que "la promesse de vente vaut vente"? (art. 1589).

A première vue, il y a évidemment opposition entre les deux textes, opposition qui paraît d'ailleurs voulue par les Codificateurs.²² Mais le problème vient peut-être des différentes notions que les auteurs se font de l'expression "promesse de vente". On sait que pour Pothier, la seule promesse de vente était la promesse unilatérale. Cependant, la majorité des commentateurs du Code Napoléon y voient la promesse synallagmatique. C'est là l'opinion, par

¹⁷*Op. cit.*, no. 431.

¹⁸Voir en particulier Marcadé, *loc. cit.*

¹⁹"The debtor is debtor of an act, not of a thing." (Marler, *loc. cit.*)

²⁰(1915) 51 S.C.R., 603. En Cour d'Appel: (1914) 23 C.B.R., 436.

²¹*Droit Civil Français*, (1946) vol. 5, p. 9. D'ailleurs, vers la même époque, un jugement contraire à celui de cas *Payette* était rendu dans la cause de *Gravoux v. Cadieux*, (1916) 50 C.S., 361.

²²Rapport, *loc. cit.*

exemple, de Colin et Capitant,²³ opinion partagée par Laurent, Aubry et Rau, Marcadé, Beudant; "ce point est reconnu", lit-on dans Beaudry-Lacantinerie.²⁴ Dans un sens opposé, Planiol écrit :

"C'est . . . bien mal à propos que certains auteurs se sont imaginé que l'art. 1589 réglait les effets de la promesse synallagmatique de vendre et d'acheter."²⁵

Cependant, pour emprunter l'idée de Beudant, cette opinion est isolée.²⁶

Dans notre Province, interprétant l'art. 1476 C.C., Marler et Migneault prennent des positions nettement opposées l'une à l'autre. Le premier dit simplement que cet article vise une promesse qui a été acceptée.²⁷ Mais Migneault met tout le poids de son autorité derrière une autre opinion; selon lui,

"notre Code, à l'instar de Pothier, ne parle que de la promesse unilatérale."²⁸

Son idée est bien exprimée dans cette phrase :

"Je crois donc que nous pouvons corriger la formule assez défectueuse de l'art. 1476, en disant que la simple promesse de vente unilatérale ne vaut pas vente."²⁹

Et dans notre jurisprudence, l'expression "simple promesse de vente", telle qu'employée par notre Code, a donné lieu à différentes interprétations. Nos Cours ont jugé, par exemple, que cette expression incluait et la promesse unilatérale et la promesse synallagmatique,³⁰ ou encore qu'il s'agissait de la promesse acceptée, selon l'idée de Marler.³¹

Pour ce qui est de l'effet des articles 1589 C.N. et 1476 C.C., les commentateurs, logiques, ont déduit leurs conclusions du sens qu'ils ont donné à promesse de vente, en tenant compte de la teneur de leurs Codes respectifs. Tous les auteurs français étudiés maintiennent que la promesse dont ils parlent vaut vente, et a donc tous les effets d'une vente parfaite. Tous, à l'exception de Marcadé; selon ce dernier, la promesse de vente synallagmatique vaut vente

"en ce sens seulement qu'elle assure au créancier l'obtention de la vente, et non pas de simples dommages-intérêts."

D'après lui, donc, la promesse ne rend point le futur acheteur propriétaire : elle lui donne seulement le droit de le devenir.³²

Dans le Québec, Marler est d'avis que

"the synallagmatic promise does not make the promisee owner: it gives him the right to become so,"

²³*Cours Élémentaire de Droit Civil*, (1948) vol. 2, p. 553.

²⁴*Op. cit.*, p. 37.

²⁵*Op. cit.*, p. 752.

²⁶*Cours de Droit Civil Français*, (1938) vol. 11, p. 21.

²⁷*Op. cit.*, no. 430.

²⁸*Op. cit.*, p. 24.

²⁹*Op. cit.*, p. 27.

³⁰*Cousineau v. Gagnon*, (1914) 23 C.B.R., 309; *Greaves v. Cadieux*, *loc. cit.*, dans la première cause, le juge Gervais dit que le but de l'art. 1476 C.C. est de "préserver l'ordre social".

³¹*Labelle v. Messier*, [1948] C.S., 465.

³²*Op. cit.*, p. 166 et 169.

rejoignant ainsi la position de Marcadé, qu'il cite d'ailleurs.³³ Mais l'opinion la plus près de celle des commentateurs français est celle de Migneault. Selon lui, du moment que les parties sont d'accord, l'une pour vendre, l'autre pour acheter, "il y a eu vente".³⁴ Et certain auteur va si loin dans cette théorie du consentement qu'il proclame :

"Je suis enclin à penser que l'art. 1476 . . . sont parfaitement inutiles, et qu'il en est de même de l'art. 1589 C.N."³⁵

PORTÉE DE L'ARTICLE 1476 C.C.

Ainsi, nous sommes en face de deux textes contradictoires, les articles 1476 C.C. et 1589 C.N., et d'une foule d'opinions encore plus contradictoires. Il est important, à ce point, de se demander quelle est réellement la portée de notre art. 1476.

Il n'y a pas, nous l'avons vu, d'unanimité parmi les commentaires de notre Code. Mais y a-t-il jurisprudence constante? Plusieurs jugements énoncent clairement que la promesse de vente n'est pas vente,³⁶ à moins qu'il n'y ait tradition et possession.³⁷ Dans un sens opposé, d'autres décisions affirment aussi catégoriquement "qu'une promesse de vente synallagmatique équivaut à vente".³⁸ De jurisprudence constante, point!

Comment faut-il donc interpréter l'art. 1476? Essayer de réconcilier les deux Codes serait futile: *prima facie*, leurs textes sont opposés; d'ailleurs, comment pourrait-on aller directement contre l'affirmation de nos Codificateurs, à l'effet que l'art. 1589 C.N. donne une règle différente de celle de leur art. 6 (1476 C.C.)?³⁹ Une attitude doit donc être écartée: celle qui consiste à se servir, — dans ce cas-ci — du texte du Code Napoléon et des commentateurs français comme autorités définitives pour interpréter notre loi. D'un autre côté, il serait aussi futile d'essayer de faire dire à notre Code le contraire de son texte; l'attitude de Migneault et de Turgeon en est une de législateurs, non de commentateurs.

Nous avons vu plus haut quelle était la distinction classique entre promesse unilatérale et promesse synallagmatique, et aussi quels sens les différents auteurs ont donnés aux expressions "promesse de vente", "simple promesse de vente". Mais cette distinction ne semble pas être complète.

Promesse de vente peut logiquement avoir plusieurs sens: promesse uni-

³³*Op. cit.*, no. 430.

³⁴*Op. cit.*, p. 26-27.

³⁵Turgeon: *Considérations sur la Promesse de Vente*, 55 R. du N., 321.

³⁶*Shae v. Décarv*, (1914) 46 C.S., 453; *Cousineau v. Gagnon*, *loc. cit.*; *Bercowitz v. Pearson*, (1914) 23 C.B.R., 323. Dans le même sens, une récente décision de la Cour d'Appel déclare que "nos art. 1478 et 1478 posent une règle absolument différente de celle du Code Napoléon": *Breuer v. Boyer*, [1952] C.B.R., 273.

³⁷*Talbot v. Bernier*, (1898) 13 C.S., 410. C'est là une application de l'art. 1478 C.C.

³⁸*Labonté v. Larue*, (1921) 27 R.L.n.s., 60; *Labrie v. Bernier*, (1923) 35 C.B.R., 74; *Langlois v. Charpentier*, (1915) 47 C.S., 97.

³⁹*Rapport des Codificateurs*, *loc. cit.*

latérale, où A s'engage à vendre si B désire acheter pendant une certaine période de temps; promesse unilatérale acceptée, où B déclare qu'il désire acheter avant l'expiration du délai accordé par A; promesse synallagmatique, où A s'engage à vendre et B à acheter; promesse synallagmatique encore, où A promet de vendre et B promet d'acheter, mais où les deux parties s'entendent pour retarder le transfert des risques et de la propriété jusqu'à la signature du contrat. A la lumière de la logique et des principes de base du Droit Civil, quel est l'effet de ces différentes promesses?

Le problème vient de ce que la règle des promesses de vente semble entrer en conflit avec le principe général que "la vente est complète par le seul consentement des parties".⁴⁰ Il est difficile d'admettre qu'une règle telle que celle de l'art. 1476 C.C. puisse être directement en opposition avec le principe de la primauté du consentement dans les contrats. Il apparaît de plus que la règle de l'art. 1476, poussée à l'extrême, serait de droit relativement nouveau, et ne ferait pas partie du système légal français auquel notre Droit se flatte d'appartenir. Pour toutes ces raisons, il semble que cet article doive être interprété restrictivement.

C'est pourquoi, en plus de considérer le texte du Code, il faut aussi examiner le système ordinaire des contrats. D'habitude, lorsque deux personnes s'engagent par contrat, il y a eu des négociations préliminaires, qui varient selon les cas, mais qui sont toutes plus ou moins sous forme d'offre. Cependant, il arrive quelquefois que, pour ajouter de la sécurité aux transactions, il y a également une promesse, par l'offrant, de maintenir l'offre pour une période définie; l'offre et cette promesse, acceptée, donnent naissance à la promesse unilatérale.⁴¹ Cette promesse de vente, dont l'offre principale n'est pas acceptée, n'équivaut évidemment pas à vente; les parties n'ont pas voulu, à ce stage, qu'il y ait contrat de vente, et il n'y en aura peut-être jamais. Il est donc peu probable que les Codificateurs aient énoncé une pareille évidence dans la première partie de l'art. 1476 C.C. D'ailleurs, en prétendant ne pas suivre la règle de l'art. 1589 C.N., ne montraient-ils pas qu'ils adoptaient, pour l'expression "promesse de vente" dans leur article, le même sens que celui de la promesse de vente du Code Napoléon? Et comment ce dernier pourrait-il proclamer qu'une promesse de vente unilatérale non acceptée vaut vente?

Clairement, l'art. 1476 C.C. ne se rapporte pas à la promesse encore à son stage unilatéral. Mais lorsque la partie à laquelle l'offre a été faite signifie qu'elle l'accepte, y a-t-il là vente ou non? Ici, il faut distinguer. Si le promettant a toujours l'intention de vendre, le fait, pour le créancier de la promesse, d'accepter, conclut l'affaire. En effet, c'est ici le cas très clair de A qui offre et de B qui accepte; il y a rencontre des volontés, et cela n'a pas d'importance que l'offre ait été faite une minute ou un an plus tôt, qu'il y ait

⁴⁰Art. 1472 C.C., appliquant au contrat de vente la règle générale de l'art. 1025 C.C.

⁴¹La nature et la validité de cette promesse unilatérale ont été étudiées plus haut.

eu auparavant promesse ou non. Tout au plus y a-t-il là différence de temps, ce qui n'est qu'une modalité. Le consentement de A à vendre, garanti par la promesse, n'est pas une chose créée qui tient ensuite par elle-même : c'est un état de volonté, en soi continu, et une seconde avant que B n'accepte, la volonté de A offre encore la chose à vendre.

Mais si le promettant refuse de vendre, au moment où le créancier accepte, c'est qu'il a retiré son offre avant ce moment ; en effet, si ce retrait ne s'opère pas auparavant, la vente est complète au moment où le promis accepte, et toute protestation subséquente ne changera rien au fait qu'il y a contrat parfait.⁴² Si donc le promettant refuse lorsque le créancier accepte, c'est qu'il a d'abord mis fin à son consentement. Normalement, le fait d'accepter dans de telles circonstances ne serait qu'une offre d'acheter, que l'autre partie aurait d'avance refusée : il ne pourrait jamais y avoir de contrat. Mais c'est ici que la loi vient au secours de l'ordre juridique et social. Le Droit Civil de France gèle l'offre, accompagnée de promesse, que le promettant a faite à l'acheteur éventuel : non seulement il défend au premier de retirer son offre, mais encore il ne tient pas compte de ce retrait. Ainsi, lorsque le créancier accepte, la loi considère que la volonté positive du promettant demeure, et la promesse acceptée vaut vente.

Notre art. 1476 est peut-être plus logique, et certainement plus en accord avec la théorie du consensualisme, en tenant compte du retrait du consentement, tout en protégeant le créancier de la promesse, frustré dans ses droits. Le jugement de Cour ne se substitue pas à la volonté du promettant : il l'oblige simplement à continuer une offre qu'il avait volontairement promis de maintenir.

La promesse de vente, acceptée dans ces circonstances, n'équivaut donc pas à vente, comme telle, mais elle vaut vente en ce qu'elle donne le droit d'obtenir l'exécution de ce contrat.⁴³

Il reste à examiner le cas des promesses synallagmatiques. Dans le cas de la double promesse pure et simple — promesse d'acheter accompagnée de promesse de vente — il semble qu'il n'y ait en réalité qu'une vente déguisée, soit involontairement, soit volontairement. Involontairement — le plus souvent — les parties disent : "Je promets de vendre, je promet d'acheter", alors qu'en réalité aucune circonstance ne vient indiquer que la vente doive être retardée.⁴⁴ Ou encore, et ceci était peut-être plus vrai au siècle dernier, certaines personnes concluent une vente sous couvert de promesse réciproque,

⁴²Ceci est commun à tous les contrats. Si, après une vente quelconque, le vendeur ou l'acheteur veut revenir sur sa décision, l'autre partie exigera l'exécution de l'obligation, et non pas la création de cette obligation.

⁴³C'est la solution à laquelle en est venu, en 1910, l'état de la Louisiane. Voir *R.C.C. La*, art. 2262.

⁴⁴C'est d'ailleurs là l'opinion de Migneault : *op. cit.*, p. 32.

en vue d'éviter certains frais de vente, par exemple les frais seigneuriaux.⁴⁵ Une telle promesse synallagmatique non conditionnelle donne lieu à un contrat de vente parfait, et l'art. 1476 C.C. n'a, ici, aucune application.

Il peut cependant arriver que les parties, en se promettant mutuellement de vendre et d'acheter, aient réellement l'intention de retarder le transfert de la propriété et des risques. Il semble que ce soit là la seule véritable promesse synallagmatique. En effet, si les parties n'ont réellement pas l'intention de conclure le contrat sur-le-champ, la loi ne peut les forcer à faire maintenant un acte qu'ils ne se sont jamais engagés à faire que plus tard. Cette promesse de vente ne peut valoir vente.

Mais si l'une des parties retire sa promesse, un tel retrait entraînera l'opération de l'art. 1476 C.C.; la loi interviendra pour maintenir le consentement: l'ordre doit être protégé, "pacta sunt servanda", et si la loi ne peut forcer la volonté, elle peut la continuer, lorsqu'elle s'est déjà exprimée librement.

L'art. 1476 C.C. prévoit donc, il semble, le cas où une personne se désiste d'un engagement formel; dans ce sens, il s'appliquerait à la promesse unilatérale acceptée, et à la véritable promesse synallagmatique, pour maintenir l'offre ouverte malgré l'offrant. Mais il n'aurait aucune application dans les cas — que ce soit dans le cadre d'une promesse unilatérale ou synallagmatique — où les parties respectent leurs engagements: car alors le consentement mutuel crée normalement, et lorsque les parties le veulent, un contrat parfait.

PIERRE LAMONTAGNE*

⁴⁵On trouvera des exemples de cette situation dans les causes de *Gosselin v. La Cie du Grand Tronc*, (1859) 9 L.C.R., 315, et *Séminaire de Québec v. Maguire*, (1859) 9 L.C.R., 272. D'ailleurs, l'art. 1478 C.C. prévoit les cas évidents de fraude, en énonçant que "la promesse de vente avec tradition et possession équivaut à vente". Mais il n'y a aucune bonne raison pour appliquer ici la règle *a contrario*, et prétendre que, parce que le Code décrète qu'une promesse de vente avec tradition et possession vaut vente, une promesse synallagmatique telle que décrite ici, sans une telle tradition et possession, ne vaut pas vente.

**Second Year Law Student.*