

Le droit de la vente

Denys-Claude Lamontagne, *Droit de la vente*, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais Inc., 1995, 321 pages, ISBN 2-89451-074-8

Michèle Lafontaine

Volume 27, numéro 3, septembre 1996

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1035787ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1035787ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Éditions Wilson & Lafleur, inc.

ISSN

0035-3086 (imprimé)

2292-2512 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Lafontaine, M. (1996). Compte rendu de [Le droit de la vente / Denys-Claude Lamontagne, *Droit de la vente*, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais Inc., 1995, 321 pages, ISBN 2-89451-074-8]. *Revue générale de droit*, 27(3), 411–414.
<https://doi.org/10.7202/1035787ar>

Le droit de la vente

MICHÈLE LAFONTAINE

Notaire, Hull

Denys-Claude LAMONTAGNE, *Droit de la vente*, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais Inc., 1995, 321 pages, ISBN 2-89451-074-8.

La vente est certainement l'un des contrats nommés les mieux détaillés du *Code civil du Québec*. Contenue principalement aux articles 1708 à 1805, elle est complétée par des dispositions plus générales, notamment celles sur les obligations. Elle demeure, par ailleurs, au centre de plusieurs rapports juridiques courants.

L'ouvrage de Denys-Claude Lamontagne vise à expliquer plus amplement cette partie de notre droit civil. Le souci de clarté de l'auteur se reflète dans une présentation matérielle irréprochable, quoique le fond nous laisse parfois en suspend sur certaines questions obscures.

Le lecteur retrouvera facilement les références aux sections particulières qui l'intéressent. Une table des matières sommaire au début du volume est complétée à la fin par une table analytique et une table alphabétique, permettant une recherche par sujet ou par ordre logique relativement complète. De même, une table jurisprudentielle regroupe par ordre alphabétique les jugements cités tout au long de l'ouvrage.

Par ailleurs, le plan suivi par le professeur Lamontagne semble idéal à la présentation du sujet. La première partie (pages 1 à 27) traite des contrats préparatoires à la vente, par le biais d'une étude des promesses unilatérale et bilatérale. Ainsi, on distingue entre l'invitation à contracter et l'offre, pour ensuite étudier les différents effets de l'option entraînant la formation d'une promesse unilatérale. Puis, on en arrive logiquement aux caractéristiques de la promesse bilatérale, et de ses conséquences sur les droits et obligations des parties. Par le fait même, l'auteur nous amène à connaître les moyens mis à la disposition des cocontractants aux fins de transformer l'avant-contrat en une vente formelle, et ce, suivant une exécution volontaire ou forcée. Finalement, un tableau récapitulatif pose clairement les différentes étapes vues précédemment.

La deuxième partie (pages 27 à 162) nous amène dans le vif du sujet : le contrat de vente. Encore ici, les dispositions se présentent de façon cohérente. Conséquemment, le juriste consultera sans peine les sections qui lui paraissent plus pertinentes. En revanche, le lecteur pourra être déçu de ne pas trouver la réponse à ses interrogations puisque le professeur Lamontagne n'approfondit pas les multiples questions qui se soulèvent à l'application de certains principes. La vente étant plutôt détaillée dans le Code civil, il devient difficile de s'écarter d'une énumération de dispositions qui rend la lecture fastidieuse. Au surplus, le style adopté semble prendre au piège l'auteur qui oublie ensuite de développer plus en détails les notions obscures ou problématiques.

Ainsi, la formation du contrat de vente (pages 27 à 41) est d'abord observée par le biais des articles pertinents de la théorie générale des obligations. On se retrouve alors avec une suite d'énoncés expliquant les conditions essentielles de formation du contrat (soit la cause, le consentement, la capacité et l'objet). Puis, les éléments de la vente (pages 41 à 63) sont vus un à un. La section relative à l'objet de la vente amène la discussion sur le paiement du prix et la détermination du bien; le transfert de propriété est ensuite distingué du transfert de risques; d'autre part, les obligations du vendeur (pages 63 à 133) sont introduites de façon à faire ressortir les notions de délivrance et de garanties, alors que celles de l'acheteur (pages 133 à 157), font plutôt ressortir la notion du paiement du prix. Finalement, l'auteur accorde une attention particulière à certains contrats apparentés à la vente (pages 157 à 165), soit l'échange, la dation en paiement et le bail à rente.

Au cours de ce long développement, le juriste risque de s'essouffler à lire une reproduction à peine reformulée des articles du Code civil. Le professeur Lamontagne paraît oublier le rôle critique de la doctrine et escamote la discussion de plusieurs problématiques, particulièrement en matière de garanties. Par exemple, la formulation de la garantie du vendeur relativement aux limitations de droit public (article 1725 C.C.Q.) introduit une controverse qui mérite une attention particulière. D'une part, le premier alinéa de l'article 1725 donne au vendeur la responsabilité de garantir toutes *violations* aux limitations de droit public, et d'autre part, le second alinéa prévoit une exclusion de la garantie lorsqu'il y a divulgation des *limitations* de droit public. Conséquemment, l'abandon, au second alinéa, de l'idée de *violation* dans l'exclusion de la garantie porte à confusion quant à l'intention du législateur puisque la jurisprudence développée sous le *Code civil du Bas-Canada* sanctionnait la présence d'une limitation et non de sa violation¹. Denys-Claude Lamontagne est d'avis que la garantie du nouveau code s'applique à toutes limitations de droit public qui grèvent le bien et échappent au droit commun de la propriété², malgré la formulation de l'article 1725³. Il est vrai que l'article est ambigu et diverge de l'ancien droit, mais il est difficile de prétendre qu'il doit nécessairement s'appliquer dans le même courant de pensée, sans à tout le moins appuyer solidement cette assertion, ce qui n'est fait en l'espèce que par l'entremise d'une courte note infrapaginale n'apportant aucun argument étoffé. Au surplus, le professeur Lamontagne rate l'occasion de préciser certains concepts, notamment la notion de limitation qui échappe au droit commun de la propriété.

Par ailleurs, les règles applicables aux garanties conventionnelles sont exposées de façon succincte, mais auraient pu être complétées, par exemple, par un bref rappel des clauses généralement utilisées dans l'ancien droit, puisque

1. *Savoie c. 130857 Canada Inc.*, [1989] R.D.I. 717 (C.S.); *Bourgeois c. Morin*, [1989] R.D.I. 572 (C.Q.); voir également P.-G. JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, Cowansville, Les Éditions Yvon Blais Inc., 1993, p. 102.

2. P. 84, paragraphe 194.

3. Art. 1725 (1) C.C.Q.: « Le vendeur d'un immeuble se porte garant envers l'acheteur de toute *violation* aux limitations de droit public qui grèvent le bien et qui échappent au droit commun de la propriété » (nos italiques).

l'ouvrage se veut un traité sur la vente et non exclusivement sur le *Code civil du Québec*.

En outre, le professeur Lamontagne assimile erronément les effets de la dation en paiement à ceux de la prise en paiement⁴. La dation en paiement a toujours été un contrat consensuel, apparenté à la vente, alors que la prise en paiement constitue un nouveau recours hypothécaire introduit par le *Code civil du Québec*, suivant la généralisation de l'exercice des clauses de dation en paiement. En conséquence, il est clair que les principes établis sous le *Code civil du Bas-Canada* relativement à la dation en paiement résultant des clauses insérées dans un acte hypothécaire doivent être utilisés avec précautions puisque le recours consenti par le nouveau code en diffère sensiblement. De plus, seules les dispositions générales des obligations complèteront les articles 1799 et suivants puisque ceux-ci ne s'appliquent que dans un contexte contractuel. En conséquence, la dation en paiement n'éteindra l'obligation que dans la mesure où le créancier l'acceptera; elle devient, en quelque sorte, une entente comprenant une nouvelle modalité de paiement⁵. La prise en paiement, quant à elle, aura certains effets spécifiquement prévus aux articles 2778 à 2783 du *Code civil du Québec*. Il semble donc que l'auteur ait oublié quelques principes, ou du moins, qu'il ait négligé de justifier sa prise de position.

Finalement, la troisième partie (pages 165 à 217) traite des ventes particulières. Deux chapitres principaux regroupent, d'une part, les ventes renforçant la protection des contractants (pages 167 à 189), et, d'autre part, les ventes assurant la protection des tiers (pages 189 à 217). Dans ces conditions, le droit applicable aux ventes d'immeubles à usage d'habitation, aux ventes avec faculté de rachat, aux ventes à tempérament et aux ventes de droits litigieux est d'abord exposé. Ensuite, les articles sur la vente d'entreprise, la vente forcée, la vente de droits litigieux et la cession de créance sont résumés suivant la même technique que celle suivie précédemment.

Ainsi, il nous semble que les développements auraient pu être plus étoffés, notamment en ce qui concerne la vente d'entreprise et la vente forcée. Par exemple, le professeur Lamontagne critique le régime de la vente d'entreprise et le qualifie de Kafkaïen (pages 189-190), sans toutefois discuter plus amplement des éléments de solution, entre autres au niveau de la collocation des créanciers (pages 195-196), et ce, malgré une rédaction déficiente des dispositions du Code civil⁶. Or, les juristes ou les étudiants qui se référeront à l'ouvrage sous étude auraient certainement bénéficié d'une explication détaillée leur permettant d'appuyer leurs prétentions sur un raisonnement juridique fiable.

4. P. 160, paragraphes 350 à 354.

5. Art. 1799 C.C.Q. : « La dation en paiement est le contrat par lequel un débiteur transfère la propriété d'un bien à son créancier qui accepte de le recevoir, à la place et en paiement d'une somme d'argent ou de quelque autre bien qui lui est dû ». (nos italiques).

6. Notre propos n'est pas de critiquer la solution adoptée par M^e Lamontagne, puisqu'elle semble être la seule application logique des articles 1769 et ss du Code civil, mais bien de souligner qu'elle aurait dû faire l'objet d'une étude plus détaillée étant donné l'ambiguïté des dispositions. Voir, sur le sujet de la collocation, Yvan Desjardins, « La vente d'entreprise : une entreprise ardue », (1995) 97 *R. du N.* 399.

En somme, le volume qui se veut un traité du droit de la vente⁷ reste décevant. Malgré une présentation matérielle impeccable qui facilite la consultation, les carences observées relativement à l'approfondissement de la matière diminuent la portée doctrinale que cet ouvrage pourrait entraîner. Pourtant, l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec* aurait présenté une occasion intéressante de discuter des différentes solutions ouvertes au législateur.

Michèle Lafontaine
200, rue Montcalm
Bureau 300
HULL (Québec) J8Y 3B5
Tél. : (819) 771-3231
Télec. : (819) 771-3232

7. Voir la préface de Roger Comtois, p. X.