

Les Cahiers de droit



Des arrhes et de leur incidence sur la promesse de vente

Thomas-Louis Bergeron

Volume 6, Number 1, April 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1004181ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1004181ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (print)

1918-8218 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Bergeron, T.-L. (1964). Des arrhes et de leur incidence sur la promesse de vente. *Les Cahiers de droit*, 6(1), 7–25. <https://doi.org/10.7202/1004181ar>

Tous droits réservés © Université Laval, 1964

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

DES ARRHES ET DE LEUR INCIDENCE SUR LA PROMESSE DE VENTE

Par THOMAS-LOUIS BERGERON,
avocat, Roberval

PRÉLIMINAIRES

Le Code civil ne définit pas les arrhes. Il n'en parle qu'à l'occasion de certaines ventes et de la promesse de vente. Il a donc en vue une prestation pécuniaire, puisque le prix de vente doit être en argent (art. 1472 C.C.). Les arrhes sont partant synonymes de somme d'argent.

Le paragraphe 4 de l'article 1235 autorise la preuve par témoins, en matière commerciale, de la vente d'effets, lorsque l'acheteur a donné des arrhes. C'est une exception à la règle posée en tête de l'article. Elle est de droit étroit. Certains juristes semblent attribuer aux arrhes une force probante, probablement par référence aux commentateurs français. Ceux-ci, en effet, tiennent pour des arrhes qui ont force de preuve une minime gratification, argent ou objet quelconque, que l'une des parties fait à l'autre ou à un tiers pour marquer sa satisfaction d'un contrat qui vient d'être conclu. C'est ce qu'on appelle *le denier de dieu*. On ne trouve rien de tel ni au Code Napoléon, ni au Code civil.

J'ignore ce qui se passe en France, mais je n'ai jamais eu connaissance qu'au Québec, à la suite d'un contrat, les parties s'offrent autre chose qu'une consommation ou du pétun. Nos gens sont trop Normands pour laisser voir qu'ils croient avoir fait un marché d'or. On a bien le pourboire qui s'impose comme une institution obligatoire, mais cela regarde les services personnels, même quand on n'en est pas satisfait. Dans notre droit, aucune prestation n'a force probante; elle permet seulement une preuve qui, sans elle, serait prohibée.

L'article 1477 du Code civil attribue aux arrhes une fonction bien différente. Elles ont pour effet de permettre à chacune des parties de ne point conclure la vente, pourvu que celle qui les a données les perde et que celle qui les a reçues les restitue et paye une égale somme.

Cela ne s'applique qu'aux promesses synallagmatiques. Il est d'usage fréquent que celui qui obtient une promesse de vente sans s'engager lui-même paye un certain montant. C'est le prix de la liberté dont se prive le promettant pendant un temps donné. Ce dernier ne peut se

libérer de sa promesse en rendant le double de ce qu'il a reçu. D'autre part, le bénéficiaire, qui n'a pris aucun engagement, n'a pas à stipuler qu'il devra payer quoi que ce soit s'il laisse tomber l'option. Il y aurait contradiction dans les termes. Le pourboire et la promesse de vente unilatérale sont donc exclus de la législation relative aux arrhes.

Le Code civil diffère sensiblement du Code Napoléon en ce qui concerne le sujet à traiter. Je n'aurais pas à parler du droit français, si certains de nos juristes ne soutenaient que les deux droits sont substantiellement identiques, malgré les variantes de rédaction. Il est donc nécessaire d'étudier la législation française et ce que les interprètes de là-bas en disent. Il faudra ensuite analyser notre droit et voir comment raisonnent ceux qui l'assimilent au droit français. On tâchera enfin de discerner la pensée jurisprudentielle.

* * *

Le droit français. — L'article 1589 du C.N. place au rang de la vente la promesse de vente bilatérale. Et l'article 1590 dit que la promesse de vente avec des arrhes n'oblige pas les parties de conclure la vente. Voici les deux textes.

1589. La promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des contractants sur la chose et sur le prix.

1590. Si la promesse de vente a été faite avec des arrhes, chacun des contractants est maître de s'en départir, celui qui les a données en les perdant, celui qui les a reçues en restituant le double.

Il n'est point douteux que les deux articles prévoient une promesse synallagmatique, et que le dernier présuppose l'accord réciproque sur la chose et sur le prix. Ils énoncent pourtant deux contraires, à cause des arrhes dont parle le dernier. Faudrait-il limiter l'application de l'article 1589 aux seules promesses que n'accompagne aucune prestation? Il faut plutôt dire que sa généralité embrasse toutes les promesses de vente, sans égard à la manière dont le prix doit être payé. L'accord réciproque des parties porte aussi bien sur le mode de paiement du prix que sur sa quotité. Et cet accord fait que toute promesse de vente vaut vente, plus particulièrement, semble-t-il, lorsque le promettant acheteur verse une somme qui pourrait compter sur le prix. Mais l'article 1590 fait que cette somme même empêche qu'il y ait vente. Impuissant à dénouer cette énigme, j'en appelle aux commentateurs du Code français.

La doctrine française. — Il vaudrait mieux dire l'absence de doctrine, parce que chaque docteur propose la sienne. La seule unanimité réside dans le désaccord.

Une première théorie veut que l'art. 1589 n'établisse pas l'identité entre la vente et la promesse de vente, mais seulement une analogie impliquant des similitudes et des dissimilitudes. D'après Troplong ⁽¹⁾, la

(1) *De la vente*, nos 114 et s.

promesse de vente ne transfère pas la propriété, mais elle vaut vente à tous les autres égards. Ni le droit moderne, ni le texte, n'autorisent un pareil morcellement. Il est contre le bon sens que deux choses de même nature se valent si, différentes en leur substance, elles ne se ressemblent que par des accidents, pour mieux dire, que par accident.

Bugnet ⁽²⁾ est plus timide.

L'article 1589 est d'un laconisme fort obscur..., malgré les savantes dissertations auxquelles il a donné lieu, il est difficile, pour ne pas dire impossible, d'en saisir le véritable sens.

Depuis lors, d'autres dissertations qui se voulaient savantes n'ont fait que s'embrouiller. Nous allons en analyser deux.

Pour Laurent ⁽³⁾, "il n'y a pas de disposition plus claire dans tout le code civil", et il s'étonne "des controverses qui paraissent sans fin sur le sens de l'article 1589".

Au numéro 21, il consacre quatre pages à démontrer que l'identité est parfaite entre la promesse de vente et la vente. Elles ne diffèrent entre elles que "par les termes dont les parties se servent : au lieu de dire *je consens*, elles disent *je promets*". Il insiste sur la synonymie des deux termes, car il sait bien que sans cela la similitude n'existerait point.

Or, en sémantique, la promesse et le consentement sont des choses tout à fait différentes. Un exemple entre mille suffit à le faire comprendre. Les fiancés *promettent* de s'épouser; ils ne *consentent* aux épousailles que lorsqu'ils se marient.

D'ailleurs, lorsqu'il s'agit des arrhes, au numéro 27, l'auteur est forcé d'admettre cette distinction. Il combat vigoureusement ceux qui veulent que la vente soit faite avec des arrhes aussi bien que la promesse de vendre, étant donné qu'elles sont identiques. Laurent les réfute par les termes de la loi :

Vainement dit-on que la promesse de vendre étant assimilée à la vente par l'article 1589, il faut appliquer à la vente ce que l'article 1590 dit de la promesse de vente. Nous répondons que si telle avait été la pensée du législateur, il aurait dit dans l'article 1590 : "Si la vente a été faite avec des arrhes," au lieu de dire : "Si la promesse de vente a été faite avec des arrhes."

Il faut en conclure que la promesse ne contient pas le consentement qui est essentiel à la vente, que *je promets* n'est pas au même sens que *je consens*. La synonymie d'abord affirmée est maintenant niée.

L'auteur ajoute à la loi son raisonnement personnel.

L'article 1590 est le seul qui parle des arrhes, et il n'en parle qu'à propos de la promesse de vente. De là la question de savoir quel est l'effet des arrhes dans les ventes qui ne sont pas faites sous forme de promesse.

(2) *Oeuvres de Pothier*, t. 3, p. 199, note 1.

(3) *Principes de droit civil*, t. 24, p. 27.

Une vente qui n'est pas faite sous forme de promesse est sans doute celle qui est exprimée en termes francs. C'est la vente tout court, qui, d'après l'auteur, n'est pas susceptible d'être affectée par les arrhes.

Qu'est-ce alors que la vente faite sous forme de promesse? Laurent semble croire que c'est ce qu'envisage l'article 1590: une promesse de vendre accompagnée d'arrhes. Loin de constituer une vente, cette promesse n'est pas même obligatoire en tant que telle, puisque chacune des parties se réserve le droit de ne point conclure la vente. La seule vente qui serait faite sous forme de promesse serait prévue à l'article 1589: une promesse de vente qui vaut vente. Dès lors, elle peut être faite avec des arrhes. Nouvelle contradiction par laquelle Laurent rejoint ceux qu'il combat. Il ne s'en aperçoit pas, parce qu'il interprète les deux articles isolément l'un de l'autre, il les interprète comme si l'objet de chacune de ces deux dispositions était étranger à celui de l'autre. Il est bien certain, au contraire, que l'objet est le même dans les deux cas: une promesse de vente.

Suivons encore quelque peu la pensée de l'auteur.

En définitive, la loi ne dit rien de l'effet des arrhes quand il y a vente...

Elle n'en dit rien directement en effet, pour cette excellente raison que ce sont deux choses incompatibles: la vente a pour effet nécessaire la translation de la propriété; les arrhes ont pour effet propre de soumettre cette translation au consentement réciproque ultérieur des contractants, chacun d'eux ayant le pouvoir de s'y opposer. Mais la loi en parle indirectement, et c'est là l'insoluble difficulté, en assimilant la promesse de vente à la vente. Ce qu'elle dit de l'une, il faut bien l'attribuer à l'autre. Mais si on le fait, tout n'est que contradiction. Continuons la citation :

...il faut conclure que les principes généraux restent applicables, c'est-à-dire que celui qui voudra se dédire de la convention doit prouver que les arrhes ont été données à titre de dédit;

D'où il suit que ce qu'on appelle la vente est seulement une vente présumée, que chacune des parties peut toujours contester, en théorie du moins, en établissant que ce que l'acheteur a payé n'était pas un acompte sur le prix, mais un moyen de ne pas s'engager à procéder à la vente. De sorte que, dès qu'une prestation monétaire est versée, on ne peut jamais dire qu'il y a une vente, mais tout au plus qu'il y a présomption de vente. C'est le principe même de la vente qui est sacrifié.

D'autre part, quand les arrhes accompagnent une promesse de vente, la partie

qui s'oppose à ce que la promesse soit retirée est admise à prouver que les arrhes ont été données comme denier à Dieu ou comme à-compte, mais la preuve sera à sa charge.

En résumé: autant la vente peut n'être qu'une promesse qui n'y engage pas, autant celle-ci peut être une vente définitive. Elles s'identifient dans leur inconsistance, encore que chacune jouisse d'une présomption particulière.

Quelle est la cause de ce verbiage déraisonnable ? C'est qu'on met à toutes sautes le mot arrhes, dont le code français ne parle qu'en l'article 1590, dans un sens exceptionnel, après avoir assimilé la promesse de vente à la vente. Pour essayer de concilier ces inconciliables, on joue avec les mots *vente* et *promesse de vente*, et l'on aboutit à la destruction de l'une et de l'autre, au moyen de présomptions imaginaires.

L'affaire est autrement simple: du moment qu'on admet qu'il y a vente, la somme versée est nécessairement un acompte sur le prix; au cas contraire, elle ne peut constituer que des arrhes. Et la question de savoir s'il y a vente ou non ne se décide pas d'après la somme versée, mais d'après les termes de la convention, éclairés au besoin par les circonstances qui s'y rattachent. C'est de ce qui est arrêté sur la nature du contrat que la prestation tire sa signification sans qu'on ait besoin de le dire. C'est une simple conséquence.

Certes, des faits qui lui sont soumis, joints parfois à l'importance relative de la prestation monétaire, le juge peut tirer des présomptions comme dans toute autre espèce, mais il le fait *a posteriori*, non pas *a priori* comme le fait Laurent. Voilà pour un.

Pour ne pas abuser, je passe sous silence les commentaires de Baudry-Lacantinerie et Saignet. Planiol & Ripert ⁽⁴⁾ les reprennent presque en entier. L'analyse que je vais faire compte aussi bien pour les uns que pour les autres.

Voici le principe que posent ces derniers sous le titre: *Ventes avec arrhes* :

Le Code civil a parlé des arrhes à propos de la promesse de vente : les règles que pose cet article s'appliquent aux promesses unilatérales aussi bien qu'aux promesses synallagmatiques. Les mêmes règles doivent en outre être étendues à tous les contrats synallagmatiques.

Je ne retiens de ce vaste éventail que la vente et la promesse bilatérale de vente, que l'on tient pour identiques. Voici ce qu'il résulte de cette identité.

No 209, al. a), p. 224. Par dérogation à l'article 1583, la vente parfaite pourra se trouver anéantie par la volonté de l'une des parties, s'il a été prévu des arrhes susceptibles d'être considérées comme un moyen de dédit...

Il n'est point vrai que les arrhes permettent l'anéantissement de la vente; elle sont stipulées pour que chacun des contractants ait la faculté de refuser d'y procéder. C'est bien différent. Cette faculté, les auteurs la reconnaissent en disant que "la vente parfaite pourra se trouver anéantie par la volonté de l'une des parties". Il semble bien qu'une vente qui tient au seul souffle d'une volonté individuelle soit un pur néant juridique; une chose qui ne s'anéantit pas, mais qui n'est pas sortie du néant. Or, c'est cela qu'on appelle une vente parfaite. C'est à n'y pas croire. Le raisonnement se ramène à ceci: la vente se forme contre le consentement

(4) *Droit Civil*, t. 10, no 208, p. 223.

des parties, puisque chacune d'elles a le droit de s'y opposer: à cause de cette violation des volontés, les contractants peuvent tenir la vente pour un néant. C'est-à-dire que la vente est parfaite, mais n'existe pas; à moins que les deux parties ne consentent réciproquement à lui donner l'existence, car une seule n'y peut rien contre la volonté de l'autre. Une pareille logique incite irrésistiblement à la suivre dans ses cheminements.

No 209, bas de p. 224. La vente avec arrhes, ainsi interprétée, est toujours une vente conditionnelle; mais la loi est muette sur le caractère de cette condition.

Quelle est la vente à laquelle la promesse de vente est assimilée? De toute évidence, c'est la vente tout court, inconditionnée, le prototype, le genre, et non pas une espèce quelconque indéterminée. La vente conditionnelle n'est donc qu'une tangente.

La loi a une excellente raison d'être "muette sur le caractère de la condition": c'est que les arrhes rendent toute condition impossible. D'après les auteurs, la condition serait résolutoire, sauf dans un cas où elle serait suspensive. Je m'occuperai donc des deux successivement, sans oublier que la condition dépend uniquement de la volonté de chacune des parties.

Démontrons d'abord que la condition résolutoire est impossible. La clause résolutoire est essentiellement fondée sur l'inexécution d'une obligation. Or, répétons-le, les arrhes sont convenues pour que l'un ne soit pas obligé d'acheter, ni l'autre de vendre. Puisqu'il n'y a point d'obligation, il ne peut y avoir d'inexécution.

De plus, la faculté de résoudre la vente ne peut jamais être stipulée en faveur de l'acheteur. C'est de sens commun.

Enfin, le vendeur lui-même est incapable de résoudre le contrat par sa seule volonté. Il faut d'abord que l'acheteur soit en défaut, et qu'il consente à la résolution. Autrement, le tribunal devra la prononcer. Et jusqu'à ce que le jugement soit rendu, le vendeur reste lié par son contrat. En effet, il est obligé de recevoir son prix, si l'acheteur le consigne auparavant avec les frais de la demande (art. 1538 C.C.). Le droit français est au même sens, excepté lorsque la résolution est stipulée de plein droit, ce que le Code civil ne prévoit pas. On voit donc que l'idée que chacun des contractants, dans l'exercice d'une clause résolutoire, peut anéantir une vente parfaite, tout simplement parce qu'il le veut, est absurde.

Reste le cas où la vente serait sous condition suspensive.

No 209, p. 225... cependant, à la fixation d'une date limite pour le dédit pourrait être interprété comme une volonté de faire jouer une condition suspensive; la vente n'est définitive que si à telle date aucune des deux parties ne s'est désistée.

Ici, le terme et la condition suspensive sont confondus. L'esprit est tellement dérouté qu'il ne s'avise pas de s'interroger sur la nature de la promesse de vente avec des arrhes. C'est pourtant là que se trouve la clef du problème. Qu'est-ce que les contractants se disent l'un à l'autre? Le

promettant-acheteur: Je n'achète pas maintenant, mais d'ici disons 30 jours ou bien je vous déclarerai que je veux acheter, ou bien vous garderez la somme que je vous remets. Le propriétaire: Je ne vends pas, mais dans le délai indiqué je vous signifierai que je veux vendre, ou bien je vous rendrai le double de ce que vous me donnez. C'est bien cela, n'est-ce pas?

Remarquons que tout se borne à une déclaration de volonté. De même que l'un ne peut pas dire *j'achèterai*, puisque l'autre est libre de ne pas vendre en rendant le double de ce qu'il a reçu, de même ce dernier ne peut dire *je vendrai*, puisque le premier est libre de ne pas acheter en perdant ce qu'il a versé. Chacun devrait ajouter au verbe dont il se sert les mots: *si vous y consentez*.

La nature de l'obligation que chacune des parties contracte envers l'autre apparaît donc clairement. C'est une obligation alternative à son choix. En somme, la convention établit seulement un projet que chacun est libre de laisser tomber, en payant le prix convenu, et qui par conséquent ne se réalisera que si les deux contractants y consentent ultérieurement.

Que résulte-t-il alors du silence que les deux parties gardent pendant le délai fixé? La réponse est dans l'engagement qu'elles ont pris réciproquement. Pour simplifier, rappelons seulement celui du promettant-acheteur: Ou bien je me déclarerai prêt à acheter, ou bien je perdrai ce que je vous donne. Il n'a donc qu'à se taire pour subir la perte. Au contraire, pour obtenir le retour des arrhes, il doit commencer par déclarer qu'il est prêt à acheter. Cette déclaration toutefois ne doit pas être simplement platonique. Il lui faut faire préparer et signer lui-même un contrat conforme à la convention, requérir son contractant de le signer en lui offrant légalement le prix, moins les arrhes. Car celles-ci sont imputables sur le prix, si le vendeur souscrit au contrat. On sait d'ailleurs que si ce dernier refuse de vendre, il devra rendre le double de ce qu'il a reçu. C'est donc uniquement par des actes positifs, précis et rigoureux, que l'acheteur éventuel peut conserver le crédit de ce qu'il a versé. S'il n'en fait rien, il perd ses arrhes; dès lors, la promesse de vente, le projet, tombe et la vente ne peut avoir lieu. C'est le contraire de ce que suggèrent Planiol & Ripert.

A plus forte raison, ou plutôt pour la même raison, puisqu'il suffit qu'un seul ne veuille pas la vente pour qu'elle n'ait point lieu, la même conclusion s'impose-t-elle quand rien n'est fait ni de part, ni d'autre. La volonté de ne pas donner suite à la promesse de vente en tant que telle ressort clairement du fait que personne n'a même esquissé une velléité de procéder à la vente. Chacune des parties s'est constituée envers l'autre débitrice des arrhes. Les dettes se compensent et les arrhes doivent être restituées. Le résultat est le même que si la convention avait été annulée d'un commun accord.

D'où l'on voit que la condition suspensive est aussi inadmissible que la condition résolutoire. Elles originent toutes deux du même faux

principe, à savoir que les arrhes servent à trancher un lien de vendeur à acheteur, tandis que leur office propre est d'empêcher le contrat de se former.

* * *

Le droit québécois. — Notre législation est-elle, comme quelques auteurs le prétendent, aussi décevante que le droit français? Les différences de rédaction n'affectent-elles pas le fond même du droit? La question est primordiale. Quand on sait que d'autres s'enlisent dans un chemin, il est d'élémentaire sagesse, avant de s'y engager, de voir si l'autorité de la loi nous y oblige impérativement. Puisque le point est capital, mettons en regard les textes qui diffèrent.

Art. 1476 C. C. 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, et 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. 1478. La promesse de vente avec tradition et possession actuelle équivaut à vente.

Art. 1589 C. N. La promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des contractants sur la chose et sur le prix.

L'article 1477 C. civ. est presque textuellement la reproduction de l'article 1589 C. N.

Notre droit est donc diamétralement opposé au droit français. Au lieu de dire que la promesse de vente vaut vente, il édicte qu'une telle promesse, bien qu'elle donne le droit d'exiger un titre de vente, n'équivaut à vente qu'avec la tradition et la possession actuelle. Comment soutient-on la similitude des deux législations?

On dit d'abord que la première partie de l'article 1476, et l'article 1478 s'appliquent uniquement à la promesse unilatérale. Dans le premier article, le législateur aurait passé de la promesse unilatérale à la promesse synallagmatique, s'en serait tenu à celle-ci en l'article 1477, et serait revenu à la première en l'article 1478. La simple analyse grammaticale démontre à l'évidence que les trois articles envisagent la même promesse, dans des états et avec des effets différents.

On n'explique pas pourquoi l'article 1478 vise une promesse unilatérale, mais pour la première partie de l'article 1476, on donne les deux raisons suivantes : les deux parties sont séparées par un point et virgule. Ce n'est pas très sérieux. Ce signe de ponctuation n'est pas un mur. Le fût-il d'ailleurs que la conjonction *mais* le démolirait brutalement.

L'autre raison est tirée du mot *simple*, auquel on donne erronément le sens d'unique. Le simple soldat représente une multitude, et il est autre chose que le soldat simple. Le vocable est employé le plus souvent

pour désigner une chose à son état naturel: un simple soldat, un simple citoyen, ou une chose facile: un simple jeu d'enfant, ou encore une chose sans importance: une simple chicane de voisine, bien que les invectives soient réciproques. Dans le contexte, il a la première des significations ci-dessus. La promesse bilatérale est dite simple, parce que rien ne s'y greffe pour la modifier: ni les arrhes, qui lui enlèvent sa force obligatoire en tant que telle, ni la tradition, qui la projette au rang de la vente.

Pourquoi la promesse synallagmatique de vente équivaldrait-elle à la vente? Parce que, dit-on, promettre et consentir sont une même chose.

C'est inexact. Le consentement est l'adhésion immédiate, tandis que la promesse est l'engagement de consentir lorsqu'on en sera requis. De sorte que l'article 1478 ne fait pas exception aux règles de la vente; il attache au fait de la tradition la présomption que les parties ont finalement consenti à donner ou à faire ce qu'elles avaient promis.

Au reste, cet article fit-il exception, que l'interprète n'en serait pas moins obligé d'en tenir compte, non pas en l'isolant, mais par rapport aux deux dispositions qui le précèdent, et dont il clarifie le sens. C'est une règle bien connue d'interprétation.

* * *

La doctrine québécoise. — Elle est plutôt pauvre. Un seul auteur s'est appliqué vraiment à l'étude des arrhes. Je ne mentionnerai les autres qui en ont parlé que pour n'être pas accusé d'omission volontaire.

Me Emile Lemire ⁽⁵⁾, après quelques considérations sur les différentes sortes d'arrhes dont parlent les auteurs français, pose la question suivante :

“Quelle est l'effet des arrhes lors d'une promesse de vente et lors d'un marché conclu et arrêté ?” Il répond doctement que dans le premier cas, chacun est maître de se départir, etc.; dans le second, “les arrhes sont données comme preuve du marché et acompte sur le prix”. C'est un peu simple. Dès qu'on admet qu'un marché est conclu et arrêté, il faut bien que ce que l'acheteur a payé soit un acompte sur le prix. Mais il n'est pas vrai que ce soit “comme preuve du marché”. L'auteur a oublié l'article 1235 C. civ.

Me Philibert Beaudoin ⁽⁶⁾ le lui a fait remarquer aussitôt. Chose curieuse, malgré cette juste observation, il déclare que cet article confirme pleinement la conclusion de son collègue, à savoir que les arrhes sont données “comme preuve du marché”.

Mignault ⁽⁷⁾ ne consacre aux arrhes que quelques paragraphes.

(5) R. du N. (1899) p. 59.

(6) Ibid., p. 88.

(7) *Droit Civil Canadien*, t. 7, p. 82.

Partisan de la théorie que la promesse de vente vaut vente, il énonce que "la convention d'arrhes peut se rattacher à une vente aussi bien qu'à une promesse de vente. Je n'ai pas à revenir sur cette proposition. L'auteur ajoute qu'il ne faut toutefois pas confondre les arrhes avec ce que paye l'acheteur sur le prix. Il ne dit point, et c'est dommage, quels sont les critères d'après lesquels on peut distinguer, dans un cas donné, qu'une prestation monétaire doit être considérée comme un paiement partiel ou comme un moyen de refuser la vente. Il semble bien que notre éminent juriste n'ait pas voulu s'aventurer dans le labyrinthe où se perdent les interprètes français.

Me Pierre-Paul Turgeon⁽⁸⁾ préconise l'abrogation de l'article 1477, parce que le mot "arrhes" n'est plus qu'un traquenard. L'institution serait toutefois conservée en marge du Code. Les parties pourraient stipuler des arrhes, pourvu qu'elles le fassent par écrit, définissent parfaitement le sens du mot qu'elles emploient, et précisent les conséquences qu'elles lui attachent.

Tout ce qu'il y a de nouveau là-dedans serait l'obligation d'un écrit. Un contrat verbal ne saurait être qu'une vente définitive. Un instant de réflexion suffit à faire comprendre que la porte serait ouverte à des difficultés inextricables.

Me Henri Turgeon⁽⁹⁾ voudrait à son tour l'abolition des articles 1476 et 1478. On ignore si ce serait un supplément de ce que suggère son collègue ou un substitut. Ce que l'on sait, par exemple, c'est qu'en faisant disparaître les textes on tarit la source des divergences d'interprétation.

Faribault⁽¹⁰⁾ est celui de nos commentateurs qui s'est penché sérieusement sur le problème des arrhes. Malheureusement, il s'inspire de Planiol & Ripert, sauf sur deux points: l'emploi des arrhes avec la promesse unilatérale, et avec la vente parfaite. Ce qui est surprenant, c'est qu'il semble abandonner par la suite ces deux positions inexpugnables.

La première position découle du no 106.

Bien que la convention d'arrhes puisse accompagner tout contrat synallagmatique, elle convient surtout à une promesse de vente lorsqu'elle est un moyen de dédit.

C'est la théorie de Planiol & Ripert, amputée de la promesse unilatérale. L'intention de soustraire cette dernière à la convention d'arrhes apparaît à la fin du numéro 110.

Il arrive souvent en effet que le promettant acheteur se fasse consentir une option moyennant une somme d'argent qu'il est prêt à perdre s'il ne se prévaut pas de cette option dans un délai déterminé.

J'en suis d'accord, sauf qu'il est erroné d'appeler promettant ache-

(8) 56 R. du N. (1953), p. 472.

(9) Ibid., 352.

(10) Dans le *Traité de Droit Civil du Québec* (1961) t. 11, pp. 103 et s.

teur le bénéficiaire d'une option. En tout cas, on reste avec l'idée que, dans la pensée de l'auteur, les arrhes ne vont pas avec la promesse unilatérale de vente, et l'on aimerait se reposer sur cette vérité de bon sens. Le premier alinéa du même numéro nous en détourne.

"Bien que normalement le droit de dédit appartienne aux deux parties, rien n'empêche qu'il ne soit accordé qu'à l'une d'elles. . ."

Cette proposition peut s'entendre de deux manières. La première suppose qu'un seul des contractants a la faculté de se retirer moyennant une certaine somme. L'autre aurait promis sans retour de vendre ou d'acheter. C'est l'option, que le bénéficiaire est libre de lever ou de laisser périmer, en payant ce qui est convenu. Ce n'est pas là des arrhes, qu'on appelle aussi abusivement qu'improprement un moyen de dédit. Les arrhes commandent la réciprocité.

La seconde manière suppose que les arrhes peuvent être stipulées à la charge d'une seule des parties. C'est-à-dire que l'une d'elles pourrait se retirer sans rien payer. Elle n'aurait ainsi contracté aucune obligation, et bénéficierait à titre gratuit de l'engagement que l'autre aurait pris de vendre ou d'acheter, si elle en était requise, ou alternativement de payer la somme convenue. L'option constituerait une obligation alternative. Cela n'entre assurément pas dans le cadre de l'article 1477. Le savant juriste en fait l'aveu implicite.

No 112. . . les arrhes doivent être suffisantes pour empêcher une partie de se dédire inconsidérément et pour éviter que l'autre partie soit contrainte de subir le dédit sans recevoir une compensation adéquate.

Cela veut dire que ce que devra payer celui qui se prévaut de la stipulation d'arrhes doit être assez appréciable pour constituer une juste réparation du dommage qu'il fait subir à son contractant. Je ne prends pas cette proposition à mon compte; je la cite seulement pour démontrer que l'auteur admet la réciprocité des arrhes, après avoir dit qu'elle peuvent être au profit ou à la charge d'une seule des parties. Et après tout cela, on ne sait pas trop si une promesse unilatérale de vente peut ou non être faite avec des arrhes.

La vente parfaite le peut-elle ?

No 108. L'article 1477 n'a aucune application dans le cas d'une vente parfaite. Les parties sont alors liées d'une façon définitive et les sommes versées par l'acheteur doivent nécessairement être considérées comme des acomptes sur le prix.

J'abonde dans ce sens, sans comprendre comment l'auteur y est arrivé. En effet, je me rappelle le principe qu'il a posé en premier lieu :

Bien que la convention d'arrhes puisse accompagner tout contrat synallagmatique, elle convient surtout, etc.

La vente parfaite n'est donc pas un contrat synallagmatique, puisqu'elle ne peut être accompagnée de la convention d'arrhes. Cette conclusion est évidemment inadmissible. Il faut donc désavouer le principe

qui y conduit. Il est plus adroit de ne rien désavouer et d'ignorer la contradiction. Ce n'est pas une mince affaire que de concilier des irréductibles. Aussi, Faribault sent-il le besoin de rejoindre ses inspirateurs par le biais de la condition. La vente avec arrhes est une vente sous condition, plutôt résolutoire, sans exclusivité, que suspensive. Au no 107, il parle des "dommages qui peuvent résulter de la résolution du contrat". Et au no 109, après avoir à bon droit écarté d'un trait de plume la théorie de la présomption inventée par Laurent, il ajoute :

La fixation d'un terme pour l'exercice d'un droit de dédit peut laisser présumer qu'il s'agit d'une condition suspensive, les parties étant censées avoir entendu retarder à une date certaine la formation définitive du contrat projeté.

Je retrancherais sans remords le mot "définitive". Un contrat se forme ou il ne se forme pas, et quand il se forme c'est toujours définitif en son genre. Ce que les parties ont voulu est toujours irrévocable. Comment un projet, qui a besoin pour se réaliser de l'accord des deux parties, peut-il se muer en contrat, par le seul écoulement d'un délai, sans qu'aucune d'elles ait manifesté son intention de le réaliser? Je ne veux pas revenir sur ce point, que j'ai déjà traité. Je tiens pourtant à signaler que la dernière partie de la citation réfute la première.

Venons maintenant à la vente sous condition résolutoire que constitue, dit-on, la vente ou la promesse de vente faite avec des arrhes. Etant bilatérale, elle s'accorde avec la règle que la convention d'arrhes peut accompagner tout contrat synallagmatique. On affirme par ailleurs que la vente parfaite échappe à cette règle. Il faut en conclure que la vente sous condition résolutoire n'est pas un contrat parfait. Or, cette conclusion est inacceptable. L'acheteur sait fort bien qu'il est parfaitement lié. Le vendeur aussi, qui est incapable de résoudre la vente sans le consentement de l'acheteur, et qui reste dépendant de son contrat tant que la résolution n'a pas été judiciairement prononcée, à défaut du consentement de l'acheteur. Ce contrat est plus parfait que tout autre, notamment la vente annulable pour vices cachés ou pour cause d'éviction, parce qu'il est l'expression claire et consciente de la volonté des parties en pleine connaissance de cause. C'est uniquement son inexécution de la part de l'acheteur qui est frappée d'une sanction particulière portant l'effet exceptionnel de la rétroactivité. Si, donc, la vente parfaite n'admet pas les arrhes, et l'on n'en peut douter —, la vente sous condition résolutoire ne les admet pas davantage. La promesse de vente prévue en l'article 1477 n'est donc pas une vente. C'est, comme le dit Faribault dans une échappée fugitive, un "contrat projeté", un germe que chacune des parties peut laisser mourir dans l'oeuf en payant les arrhes.

J'ai cité un passage où l'auteur enseigne que les arrhes doivent être suffisantes pour que celui qui est privé du contrat par le refus de l'autre reçoive une "compensation adéquate". Qu'y a-t-il à compenser? C'est, dit-il, "les dommages qui pourraient résulter de la résolution du contrat". Par quoi peut-on juger de l'adéquation? Par "une estimation forfaitaire" que les parties font de ces dommages. Où cela mène-t-il ?

Supposons que les dommages représentés par les arrhes soient estimés à \$500. Le propriétaire se trouverait à dire que, si le contrat lui est refusé, il perdra cette somme, qu'il garde sa propriété ou qu'il veuille la vendre à un autre. Il demanderait donc \$500 de plus que la valeur utilitaire ou marchande de son bien.

De son côté, l'acheteur éventuel dirait que la privation de la propriété lui ferait perdre \$500, soit comme profit sur une revente, soit comme avantage d'utilisation. Il offrirait donc \$500 de moins que la valeur réelle. Certes, il peut se croire capable de tirer un meilleur parti que l'autre de la propriété en jeu, mais il n'est pas assez sot pour le laisser voir. Et jamais le propriétaire ne laisse entendre que le prix qu'il demande est excessif. En réalité, c'est le contraire qui arrive. L'un prétend toujours qu'au prix offert il vendrait à perte, l'autre, qu'au prix demandé il achèterait à perte. De sorte qu'ils se montrent plutôt indifférents à conclure la vente. Et, chose remarquable, c'est l'exacte vérité.

En effet, la convention d'arrhes témoigne clairement du médiocre intérêt que les parties attachent à la vente. Quant un marché tient à coeur, on ne lambine pas, on ne le laisse pas à la merci de celui de qui on l'attend. On va jusqu'à l'extrême pour le conclure et, si cela ne réussit pas, on y renonce.

Alors, que représentent les arrhes? C'est d'abord un sceau pour marquer que le projet n'est pas un simple jeu d'enfants. Ensuite, les parties doivent faire des démarches pour se rencontrer, examiner la propriété, vérifier les titres, se renseigner sur les cotisations locales, déterminer les détails du projet, sur lesquels il ne sera pas possible de revenir. De là une perte de temps et des petites dépenses. Cela ne représente généralement pas une grosse somme. C'est pourquoi, de la modicité des arrhes il ne faut pas conclure trop vite qu'on doit leur appliquer plutôt l'article 1235 que l'article 1477. En fait, c'est plus souvent cela que ceci, bien que de nos jours les occasions soient moins fréquentes de donner des arrhes à titre d'acompte. Les commerçants d'animaux et d'autres produits agricoles procédaient naguère de cette façon. Ils allaient de porte à porte faire les achats, donnaient des "arrhes", et retournaient ensuite prendre livraison de ce qu'ils avaient acheté et payaient le solde du prix. La coopérative agricole a ruiné ce commerce. Il est rare que les parties à une promesse de vente stipulent des arrhes dans le but de ne pas s'obliger à vendre ou à acheter. Il est moins rare qu'après coup, l'une d'elles, quand ce n'est pas les deux, cherche à se prévaloir d'une telle convention.

Un dernier point :

No 107. Les arrhes n'étant qu'un moyen de dédit, elles peuvent être considérées comme une espèce de clause pénale, par laquelle on entend liquider à l'avance les dommages qui pourraient résulter de la résolution du contrat.

J'ignore cette "espèce de clause pénale" qui serait similaire à la convention d'arrhes. Celle que je connais n'a pas cette similitude. Inutile d'insister sur ce sujet. Il suffit de signaler que le débiteur de l'obligation pénale, n'a pas le choix entre l'obligation principale et l'obligation se-

conculaire. Il est parfois forcé d'exécuter les deux. La convention d'arrhes, au contraire, donne le choix à chacune des parties, et le débiteur ne peut jamais être chargé des deux obligations à la fois. La clause pénale crée une obligation supplémentaire; la stipulation d'arrhes établit une obligation alternative. C'est là qu'il faut en venir, et par là tout est simplifié. On parle indifféremment de tout: la vente à l'essai, la vente sous ses deux conditions, la promesse de vente ou la vente à terme, la clause pénale, dans l'ignorance complète de l'obligation alternative. Pourquoi ?

D'abord, on a l'esprit farci de l'idée que la promesse de vente vaut vente. Il faut donc rester muet et fermer les yeux sur ce qui la combat. Cela conduit à renverser le sens du verbe "se départir" qu'emploie le législateur. Je le démontre.

Se départir de est synonyme de *renoncer à*. On comprend aisément qu'on ne renonce pas à une obligation, mais à un droit. De même ne peut-on se départir que d'un droit. Quel droit chacune des parties à une promesse de vente a-t-elle contre l'autre, et dont elle peut se départir en perdant les arrhes, si elle les a fournies, etc.? C'est celui de demander un acte de vente et, au cas de refus, les arrhes. Si elle choisit elle-même d'être débitrice des arrhes, elle se départit ainsi de tout recours contre l'autre, elle renonce à son droit de créance alternatif. Voilà qui est conforme à la sémantique et à la logique. Les esprits préjugés le prennent à l'envers. Laurent parle de "se départir de son engagement", ce qui est absurde. Planiol & Ripert voient un désistement de la promesse, ce qui ne vaut pas mieux. Quant au mot *dédit*, répété à l'envi comme un slogan, c'est un contre-sens. Celui qui se prévaut de la convention d'arrhes ne se dédit pas, il dit la parole qui le lie à une obligation déterminée et qu'il avait ajournée. Il n'est pas plus vrai de dire qu'il a changé d'opinion. Le faux principe engendre un langage de barbare dont il se nourrit ensuite. Le cercle est vicieux, et les juristes qui y entrent, fussent-ils éminents, s'y affolent sans pouvoir en sortir.

* * *

La jurisprudence québécoise. — On n'y trouve aucun exposé doctrinal. Dans chaque espèce soumise, il suffisait d'interpréter la convention pour savoir quelle opération juridique elle enfermait, ou encore si la preuve testimoniale était admissible.

Malgré l'ampleur de cette étude, je ne me bornerai pas à signaler ce qui a été arrêté dans chaque cause étudiée. Je donnerai des faits un résumé suffisant pour permettre au lecteur de saisir la portée du jugement sans avoir à se référer au rapport, sauf pour vérifier les faits eux-mêmes, s'il en est besoin. Autrement, on occasionne des recherches et l'on risque d'induire en erreur.

Bricot v. Briand (11). Celui qui accepte un chèque portant les mots:

(11) (1914) 23 B.R. 565

"acompte d'une vente de propriété" ne peut le contredire pour prouver qu'il l'a reçu à titre d'arrhes.

Légaré v. Lefort (12). Une somme de \$100 avait été versée, au dire du demandeur, en acompte sur le prix d'une automobile dont le défendeur devait prendre livraison subséquemment à une date limite. Le défendeur ayant fait défaut, le demandeur revendit le véhicule à plus bas prix et réclama la différence entre la perte subie et les \$100 qu'il avait reçus. Le plaidoyer d'arrhes opposé par le défendeur fut rejeté.

Dupuis v. Berembaum (13). Poursuite par le vendeur Dupuis en annulation d'une convention et en radiation de son enregistrement par bordereau. Consignation de \$600, soit le double de ce qu'il avait reçu, disait-il, à titre d'arrhes. Le contrat énonçait: "Je vends ma propriété à M. Berembaum au prix de \$25,500. . . moyennant \$5,000 comptant et le solde par versements, etc. M. Berembaum m'a donné \$300 en acompte sur la propriété qui laisse \$4,700 en passant le contrat pour le premier paiement. M. B... perdra son montant si la vente ne se fait pas et si c'est de sa faute".

Par la suite, B. avait fait offrir légalement la somme de \$4,700 qui complétait les \$5,000 payables comptant et un contrat soi-disant conforme à la convention, contrat que Dupuis avait refusé de signer. En deux brefs considérants le juge déclare qu'il lui "paraît certain que les parties n'entendaient se lier définitivement que par la rédaction d'un contrat et par le paiement de la somme payable au comptant". . . et "que la somme de \$300 payée en acompte constituait d'après la stipulation de véritables arrhes".

Je suis d'un autre avis. Si des arrhes peuvent être parfois considérées comme un acompte, l'inverse n'est pas vrai. Et puis, le contrat avait été rédigé et offert pour signature avec la somme qui complétait ce qui devait être payé comptant. La déclaration que B. perdrait ses \$300 si la vente ne se faisait pas par sa faute ne tenait pas, puisqu'un contrat avait été offert. En tout cas, ce ne pouvait être qu'une option qu'il avait formellement levée. A mon sens, le contrat était parfait. Je ne vois pas que ce jugement ait été porté en appel.

Waldrick v. Maheux (14). Il fut décidé en cette affaire que lorsque la convention est annulée d'un commun accord, celui qui a reçu les arrhes doit les restituer.

Un semblable arrêt fut rendu dans *Kenyon v. Couture* (15).

Proulx v. Villiard (16). Proulx déclare vendre sa ferme pour le prix de \$19,000. Il reconnaît avoir reçu \$100 comptant, et si V. ne paye pas la différence du prix à une date fixe, le marché sera annulé. Avant

(12) (1924) 30 R.L.n.s. 278.

(13) (1924) 30 R.L.n.s. 323.

(14) (1948) B.R. 579.

(15) (1951) B.R. 548 (résumé)

(16) (1950) B.R. 52.

l'expiration du délai, il vendit sa ferme à un autre, on devine pourquoi. Poursuivi en dommages-intérêts, il plaida que les \$100 étaient des arrhes, et qu'il avait adressé au demandeur deux mandats postaux de \$100 chacun. Ce plaidoyer fut rejeté avec raison. C'était une option à terme sous forme d'une vente, et il n'était point nécessaire de dire qu'elle tomberait à l'expiration du terme.

Gélinas v. Unger et Wilder (17). Cette affaire se complique un peu du fait que Wilder avait servi d'intermédiaire. Chargé de vendre la propriété, il avait fait publier des annonces qui avaient attiré l'attention d'Unger. Ce dernier se présenta chez lui, signa une offre d'acheter au prix de \$12,500 et déposa \$500 en garantie de sa bonne foi, laquelle somme devait être portée acompte sur le prix. Cette offre fut acceptée par une lettre que Gélinas écrivit à Unger, en l'avertissant que le contrat pourrait être signé le troisième jour suivant.

La veille du jour fixé, Unger fit tenir à l'agent une lettre d'avocat dans laquelle il déclarait se dédire de sa promesse d'achat. C'était trop tard, à mon sens. Le contrat était conclu par le consentement réciproque, et il ne restait qu'à le constater par un acte susceptible d'enregistrement. Quelques jours plus tard, Gélinas avertit Unger par lettre qu'il réclamerait des dommages-intérêts. Une semaine après, il vendait sa propriété pour le prix de \$11,500. Enfin, quatre mois plus tard, il poursuivait Unger en dommages-intérêts pour \$2,000, soit \$1,000 de plus que ce qu'il avait perdu sur le prix.

D'après le jugement, Unger fonda sa défense sur des manoeuvres frauduleuses et des fausses représentations au sujet de ce qu'il avait signé. "Nouvellement arrivé au pays, il ignorait le sens et la portée du document qu'il signait". Aucune des deux parties n'invoquait la convention d'arrhes. Le juge la leur imposa quand même et n'accorda au demandeur que \$500. Il prit soin d'ajouter que "le demandeur n'avait pas établi légalement des dommages supérieurs à \$500." Il était pourtant évident que la perte sur le prix était de \$1,000. Il serait intéressant de voir par quel cheminement tortueux on en arrive là, mais c'est hors de propos.

Moquin v. Suto (18). Le bénéficiaire d'une option levée dans le délai convenu demandait l'annulation de son engagement pour cause d'erreur sur la contenance, et le remboursement de ce qu'il avait payé au vendeur. Ce dernier plaida qu'il n'y avait pas eu erreur et prétendit avoir le droit de garder la somme, l'ayant reçue à titre d'arrhes. Sa défense ne fut trouvée fondée ni sur un point, ni sur l'autre.

Buron v. Dame Vomberge (19). Cette espèce est analogue à la précédente, sauf que Buron sut lui donner un cachet d'originalité. Il plaida à l'action que la somme de \$1,000 lui avait été donnée à titre d'arrhes. Il réclama en outre des dommages-intérêts par demande reconvention-

(17) (1957) C.S. 439.

(18) (1958) C.S. 480.

(19) (1958) B.R. 263 (résumé).

nelle. Il reconnaissait par là que son plaidoyer d'arrhes ne valait pas cher. Il fut condamné à rembourser.

Michaudville v. Maheu et Forget ⁽²⁰⁾. On trouve encore dans cette affaire un agent, qui avait été assez avisé pour insérer, dans la promesse d'achat qu'il avait fait signer par Maheu, une clause disant que la somme de \$2,000 qui lui était remise lui appartiendrait à titre de dommages liquidés, si la vente n'avait pas lieu. Les parties se rencontrèrent chez un notaire qui avait préparé un projet d'acte de vente. Toutefois, celui-ci suggéra de différer la signature du contrat pour lui permettre de faire certaines vérifications par rapport aux titres. Il fit signer par Michaudville l'acceptation de l'offre d'achat. Le notaire s'affaira pour régulariser les titres, mais on ne put s'entendre sur leur validité. Maheu poursuivit alors Michaudville en mettant Forget en cause. Il demandait trois choses: l'annulation de son offre d'achat pour le motif que le défendeur avait fait défaut de lui offrir de bons titres; une condamnation de ce dernier pour la somme de \$4,000, soit le double de ce qu'il disait avoir déposé à titre d'arrhes; une condamnation contre Forget pour la somme de \$2,000 qu'il avait reçue, le paiement de cette somme devant libérer le défendeur pour autant.

Michaudville riposta par une action qui portait aussi trois conclusions: l'annulation de l'offre de Maheu; une condamnation contre celui-ci en la somme de \$2,000 comme dommages-intérêts; une condamnation contre Forget en paiement de la somme de \$2,000 qu'il avait reçue de Maheu à charge de la lui remettre.

Le curieux de l'affaire c'est que chaque partie alléguait qu'elle avait toujours été prête à signer un contrat, si l'autre avait rempli ses obligations. Elles admettaient ainsi avoir réciproquement consenti à la vente, et que le seul obstacle à sa constatation par un acte authentique provenait du désaccord sur la validité des titres. Dès lors, la question d'arrhes ne se posait pas. Le vendeur se déclarait prêt à signer un contrat constatant la vente, l'acheteur également, pourvu que son titre le garantisse contre certaines actions négatoires de servitude. Le consentement requis pour la formation d'un contrat ne peut être plus formellement exprimé. Le contrat aurait même été signé sans l'intervention du notaire.

Ce qui a fait perdre de vue cet aspect juridique, c'est que Maheu ne demandait pas l'annulation de la convention, mais seulement celle de sa promesse d'achat; et que Michaudville s'en tenait à la même conclusion, sans même s'occuper de sa propre promesse qu'il avait faite par écrit.

Un seul point divisait les parties: la propriété prêtait-elle à des recours de la part des voisins à raison de certaines vues? Maheu le prétendait, Michaudville le niait. Le premier juge donna raison à Maheu sur le tout. Il annula la promesse d'achat, condamna Michaudville à payer \$4,000, Forget à payer \$2,000, à être comptés en déduction des \$4,000 que devait payer Michaudville. Par voie de conséquence, sur l'action de

(20) (1959) B.R. 301.

Michaudville, il annula la promesse d'achat et rejeta les autres conclusions.

La Cour d'appel jugea au contraire que les prétentions de Maheu n'étaient point fondées. Elle le débouta de sa demande et, sur celle de Michaudville, elle annula "la promesse d'achat". Elle rejeta la réclamation de \$2,000 en dommages-intérêts faute de preuve. Elle rejeta également la demande de \$2,000 contre Forget, parce l'annulation de la stipulation en faveur de ce dernier n'était pas sollicitée.

Tout en se défendant de "décider s'il s'agit réellement d'arrhes dans la présente instance", M. le juge Rinfret ne paraît pas moins la trancher. "Si la clause (en faveur de Forget) n'avait pas existé, je n'aurais eu aucune hésitation à permettre la revendication (des \$2,000) par Michaudville". C'est dire qu'il y avait droit à titre d'arrhes; puisqu'il gardait sa propriété, ça ne pouvait être un acompte sur le prix.

Cette cause fut portée à la Cour suprême sous les noms de *Dansereau v. Dame Desjardins*, le premier ayant repris l'instance en sa qualité de syndic à la faillite de Maheu, la seconde, comme héritière de Michaudville. Cet arrêt n'est pas rapporté. Les deux jugements de la Cour d'appel furent infirmés, sans toutefois que le jugement de première instance fût entièrement rétabli. Maheu obtint l'annulation de sa promesse d'achat et une condamnation de \$2,000 contre Michaudville. Sa conclusion prise contre Forget fut rejetée. Comme le premier juge lui accordait \$4,000 au lieu de \$2,000, il fut condamné aux frais en Cour d'appel. En conséquence, Michaudville fut débouté de sa demande, y compris sa conclusion contre Forget. Le recours fut réservé à ses héritiers contre ce dernier des droits qu'ils pouvaient avoir en remboursement de ce qu'ils étaient condamnés de payer à l'ayant droit de Maheu. La Cour n'admit pas qu'il y eût convention d'arrhes. M. le juge Robert Taschereau, maintenant juge en chef, va plus loin. "... chacun a voulu forcer l'autre à remplir ses obligations, et personne n'a voulu volontairement mettre fin à la promesse de vente et d'achat".

Il y avait donc eu vente. Dès lors les \$2,000 devaient être tenus pour un acompte sur le prix, et Forget devait les remettre à Michaudville. Il n'y avait jamais eu droit, puisque la condition de sa stipulation ne s'était pas réalisée. Mais dès que la convention était annulée alors qu'il détenait encore la somme, tout changeait. C'est à Maheu qu'il devait restituer ce qu'il en avait reçu. A mon humble avis, la Cour était justifiée en droit et en fait de le condamner à payer la somme à Dansereau, au lieu de condamner ceux qui ne l'avaient touchée, et de les obliger à recourir contre celui qui la détenait. Pourquoi ne pas avoir accordé au moins les conclusions que Michaudville avait prises contre lui dans son action? Il me semble qu'il était temps de clore un débat judiciaire fort coûteux, et de sanctionner sur-le-champ une manoeuvre singulièrement répréhensible.

Daoust & Un autre v. Cumber ⁽²¹⁾. Cette cause ne présente aucun

(21) (1961) C.S. 159

intérêt du point de vue des arrhes. Le juge en parle, mais on ne peut savoir par le rapport si le défendeur se prévalait de cette convention. L'arrêt est fondé sur des raisons qui sont étrangères à notre sujet.

La seule conclusion qu'on peut tirer, c'est que les tribunaux n'accueillent pas facilement la convention d'arrhes, même lorsque les deux parties cherchent à s'en prévaloir au procès. Ce qui rend plus étonnant le fait qu'un juge les y enferme, quand aucune d'elles ne songe à l'invoquer.