

Chronique bibliographique

Michel POURCELET, *La vente*, 5^e éd., Montréal, Éditions Thémis, 1987, 296 p., ISBN 2-920376-65-9, 35 \$ (régulier), 31 \$ (étudiant-e).

Moyen privilégié des échanges commerciaux dans nos sociétés, le contrat de vente a toujours occupé une place primordiale dans le droit de tous les pays. Au Québec, la variété, l'importance économique et sociale de cette technique juridique ont amené le législateur à intervenir de plusieurs façons : édicton des règles supplétives (Code civil) ou impératives (*Loi sur la protection du consommateur*¹) concernant la forme ou le fond du contrat de vente, protection des acquéreurs par l'existence de certaines garanties (vices cachés, éviction, etc.), limitations statutaires à la liberté de disposer d'un bien (*Loi sur les biens culturels*², *Loi sur la protection du territoire agricole*³, etc.).

Évidemment, ces diverses mesures ont pris place à des époques différentes et sont des reflets de l'évolution du rôle joué par le contrat de vente dans la société québécoise. C'est donc cet aspect évolutif du droit de la vente qui doit retenir l'attention des juristes, que cette évolution soit le fruit d'interventions législatives ou de nouvelles orientations jurisprudentielles. La 5^e édition de l'ouvrage de M. Pourcelet manque à notre avis à ce niveau.

L'auteur souligne dans son introduction que l'étude du droit de la vente permet « [...] de faire le lien avec les principes généraux du droit dont on aperçoit le jeu en étudiant le fonctionnement des obligations ». Nous ne pouvons que souscrire à cette prise de position. On oublie trop souvent que le droit de la vente, comme d'ailleurs le droit

des assurances, le droit du travail, etc., ne constituent que des branches du droit des obligations. La séparation didactique opérée dans les programmes des facultés de droit ne doit pas nous faire perdre de vue cette réalité fondamentale.

La recherche d'une cohérence générale à l'intérieur du droit des obligations aurait dû entraîner un décloisonnement dans l'étude de ses composantes. On s'étonne cependant de découvrir, à la lecture de l'ouvrage, que l'analyse du contrat de vente est à toutes fins pratiques réduite à l'étude des dispositions du Code civil. Pourtant, comment dissocier une étude « moderne » du droit de la vente de toute la législation consumériste, qui a souvent pour effet de reléguer au second plan le « droit commun » ? La supériorité quantitative des contrats de consommation sur les contrats dits « ordinaires » n'est plus à démontrer. La situation ira d'ailleurs en s'amplifiant, lorsqu'entrera en vigueur le nouvel article 6.1 de la *Loi sur la Protection du Consommateur*, rendant applicable une partie de cette législation aux ventes d'immeubles (à l'exception des actes posés par un courtier ou son agent régis par la *Loi sur le courtage immobilier*⁴).

Malgré cela, la conception classique du droit de la vente trouve ici un autre promoteur. C'est ainsi que l'article 8 L.P.C., qui contredit ouvertement le refus par le Code civil de reconnaître la lésion entre majeurs (a. 1012), ne fait l'objet que d'une petite note infrapaginale (p. 44). L'article 20 L.P.C. relatif aux contrats conclus à distance subit le même sort (p. 16) : l'auteur préfère insister sur les antiques théories de la réception et de l'expédition élaborées en des temps où le téléphone, le télex et autres moyens modernes de communication étaient inconnus. Enfin,

1. L.R.Q., c. P-40.1.
2. L.R.Q., c. B-4.
3. L.R.Q., c. P-41.1.

4. L.R.Q., c. C-73.