

DENYS-CLAUDE LAMONTAGNE, *Droit de la vente*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1995, 321 p., ISBN 2-89451-074-8.

Philippe Bouvier

Volume 37, Number 2, 1996

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/043397ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/043397ar>

[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 review

Bouvier, P. (1996). Review of [DENYS-CLAUDE LAMONTAGNE, *Droit de la vente*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1995, 321 p., ISBN 2-89451-074-8.] *Les Cahiers de droit*, 37 (2), 590–590. <https://doi.org/10.7202/043397ar>

DENYS-CLAUDE LAMONTAGNE, **Droit de la vente**, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1995, 321 p., ISBN 2-89451-074-8.

Professeur à la Faculté de droit de l'Université de Montréal, M^e Denys-Claude Lamontagne complète avec la publication du livre *Droit de la vente* une trilogie importante comprenant également *Biens et propriété* ainsi que *La publicité foncière*.

L'ouvrage est divisé en trois parties. Dans un premier temps, l'auteur aborde les contrats préparatoires à la vente. La deuxième partie s'articule autour du contrat de vente en tant que tel. Dans la troisième partie, il est question des ventes particulières. De plus, le volume comporte trois annexes : la première concernant le droit transitoire, la deuxième sur les dispositions pertinentes de la *Loi sur la faillite* et, enfin, la troisième sur la vente internationale de marchandises.

Ainsi, dans la première partie, le professeur Lamontagne analyse d'abord au premier chapitre les mécanismes de l'offre et ses effets, que celle-ci soit faite pour une période déterminée ou indéterminée. Il étudie également l'institution juridique qu'est l'option.

Dans le second chapitre de la première partie, l'auteur aborde la question de la promesse bilatérale de vente et d'achat : sa nature, sa formation et ses effets. C'est dans ce chapitre qu'il dénoue l'écheveau entourant parfois les notions d'acompte sur le prix, de clause pénale, de clause de dédit et de convention d'arrhes.

La seconde partie est la plus substantielle de l'ouvrage puisqu'on y aborde la question centrale du contrat de vente en tant que tel. Divisée en six chapitres, cette partie touche la formation du contrat de vente, les éléments de celle-ci, les obligations du vendeur et de l'acheteur de même que les contrats apparentés à la vente.

Dans cette partie, l'auteur fait des liens importants avec le droit commun des contrats. Cette référence au droit commun permet au lecteur de mieux saisir les subtilités

entourant la formation de cet important contrat nommé qu'est le contrat de vente. La section sur les garanties est l'une des plus intéressantes de l'ouvrage. Le professeur Lamontagne y décortique les différentes garanties (légale, conventionnelle, de propriété, de qualité, de sécurité, etc.) ainsi que les différents recours que peut utiliser l'acquéreur ou le sous-acquéreur. Bien entendu, la garantie de qualité y occupe une place de choix. Il fait également un lien nécessaire avec les garanties offertes par la *Loi sur la protection du consommateur*.

La troisième partie de l'ouvrage porte sur les ventes particulières. L'auteur aborde cette section sous deux volets : d'une part, les ventes renforçant la protection des contractants et, d'autre part, les ventes assurant la protection des tiers. Il explique notamment la vente avec faculté de rachat, la vente à tempérament, la vente forcée et la cession de créance.

C'est dans cette partie que le professeur Lamontagne s'interroge sur l'opportunité d'inclure des dispositions sur la vente d'entreprise (autrefois vente en bloc) dans le nouveau *Code civil du Québec*. Compte tenu des dispositions sur le recours en inopposabilité et de la *Loi sur la faillite*, l'auteur estime qu'il aurait été préférable que le nouveau Code ne contienne pas de dispositions à cet effet ou, à tout le moins, qu'elles soient plus simples d'application.

On ne peut passer sous silence les citations qui coiffent chacun des chapitres de l'ouvrage *Droit de la vente*. Ces citations imagées, parfois lapidaires, font sourire le lecteur, mais, surtout, elles lui permettent de découvrir le propos implicite d'un chapitre.

En somme, l'ouvrage du professeur Lamontagne est un outil indispensable, tant pour le jeune juriste que le praticien d'expérience, pour comprendre cet important contrat nommé qu'est le contrat de vente.

Philippe BOUVIER
Québec