UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

L'obligation de payer le prix dans le contrat de vente

Rugajo, Mélanie; Sous la direction de : Gervais Gatunange

1988
UB, Faculté de Droit
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/1841

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

UNIVERSITE DU BURUNDI

FACULTE DE DROIT

L'OBLIGATION DE PAYER LE PRIX DANS LE CONTRAT DE VENTE.

Par Mélanie RUGAJO

Directeur :

Gervais GATUNANGE

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de Licenciée en DROIT

Bujumbura, Février 1988.

AVANT-PROPOS.

Avant de soumettre ce travail à la critique du lecteur, nous tenons à exprimer nos sentiments de gratitude à toutes les personnes qui ont apporté une pierre à son élaboration.

Nos sincères remerciements s'adressent en particulier à Monsieur Gervais GATUNANGE, Professeur et Doyen à la Faculté de Droit qui, malgré ses nombreuses obligations a spontanément accepté de diriger nos premiers pas de recherche. Ses sages conseils, sa rigueur scientifique et son dévouement ont été déterminants dans la réalisation de ce travail.

Une marque spéciale de reconnaissance va à l'endroit des familles : Pierre KANANI, Melchior BWAKIRA et Gervais SHUNGU qui n'ont ménagé aucun effort pour que ce travail voie le jour.

Notre ingratitude serait sans précédent si nous mettions un point final à ce labeur sans remercier Monsieur Libérat NDABOROHEYE qui nous a également prêté assistance tout au long de nos études universitaires. et de la réalisation de ce mémoire.

Enfin, que tous les amis qui nous ont aidéed'une manière ou d'une autre dans l'élaboration de ce mémoire trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

L'auteur.-

Abréviations utilisées.

al. = alinéa

art. = article

B.O.B. = Bulletin Officiel du Burundi

C.C. L.III = Code Civil Livre III

C. Civ. belge = Code Civil belge

C. Civ. français = Code Civil Français

C.F. = Code Foncier

C.P.C. = Code de Procédure Civile

C.P.F. = Code des Personnes et de la Famille

C.I.F.P.B= Centre International de Formation de la Profession Bancaire

D.L. = Décret-Loi

éd. = édition

Ibidem : même ouvrage, même page

Idem = même ouvrage

Jur. Col. = Jurisprudence Coloniale

J.G.D. = Jurisprudence Générale Dalloz

L.G.D.J. = Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence

n° = numéro

Op. cit. = Opere Citato = ouvrage déjà cité

P. = Page

Pas. = Pasicrisie

P.U.F. = Presses Universitaires de France

R.C. = Rôle Civil

Rev. trim. dr. civ. = Revue trimestrielle de droit civil

Sect. = Section

T. = Tome

§ = Paragraphe

INTRODUCTION GENERALE.

Le nombre de contrats étant illimité, le législateur ne peut poser pour chaque contrat les règles particulières qui le gouvernent. Il s'est limité à réglementer les contrats qui lui ont semblé les plus importants. Il a retenu sous le qualificatif de "principaux" : La vente, le louage, le mandat, le dépôt, le prêt et le séquestre.

Mais, nul contrat usuel ne présente une importance et une variété comparable à la vente. Son rôle est d'autant plus manifeste que le code civil livre III le cite en première position sur la liste des principaux contrats usuels.

Nous nous sommes proposée d'orienter nos recherches vers le contrat de vente, car son importance est indéniable dans le monde contemporain. Définie par l'art. 263 du C.C.L. III comme "une convention par laquelle une des parties s'oblige à livrer une chose et l'autre à la payer", la vente apparaît comme le principal instrument de la circulation des richesses.

Si l'échange a été la forme primitive de la circulation des biens, la vente plus pratique l'a très vite supplanté dès l'apparition de la monnaie. Et de fait, en droit moderne d'innombrables opérations utilisent cette technique contractuelle.

D'une part, l'activité commerciale se traduit le plus souvent par des ventes qui lient entre eux les producteurs, les industriels et les grossistes, soit ces derniers et leurs clients.
D'autre part, la vente sert de support aux marchés des immeubles et des fonds de commerce (1). C'est sans doute la fréquence de la vente dans la vie courante qui explique l'abondance des dispositions légales dont elle fait l'objet. Le code civil livre III lui consacre une centaine d'articles (art. 263 à 364).

---

(1) NKESHIMANA (G.) ; L'obligation de délivrance dans le contrat de vente, mémoire, Bujumbura 1983, p. 2.

Il importe de relever que le code de commerce burundais ne comporte aucune disposition relative à la vente. Par conséquent, ce sont les textes du code civil et les usages commerciaux qui s'appliqueront aux ventes à caractère commercial en l'absence de texte de nature commerciale.

Par ailleurs, il est difficile de distinguer à priori une vente civile d'une vente commerciale ; la vente présente pour l'essentiel les mêmes caractères juridiques qu'elle soit faite entre particuliers ou entre commerçants. Le critère de distinction sera recherché dans la profession des personnes qui passent le contrat. Que les ventes soient civiles ou commerciales, elles suivent également certaines règles identiques quant à leur mode de formation et quant aux obligations qu'elles font naître.

Les obligations de délivrance et de garantie qui pèsent sur le vendeur ont pour contrepartie les obligations de l'acheteur. Celui-ci est tenu de payer le prix, de payer les frais de la vente et de prendre livraison.

Une de ces obligations qui naissent du contrat de vente a particulièrement attiré notre attention : l'obligation de payer le prix. En effet, elle incombe à l'acheteur et fait l'objet des articles 327 à 334 C.C.L. III. Ce nombre d'articles n'est pas du tout négligeable et s'explique par l'importance qu'occupe l'obligation de payer dans le contrat de vente.

Pour s'en convaincre, il suffit de se référer aux termes de l'art. 327 C.C.L. III qui stipule que "la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour et au lieu réglés par la vente".

Signalons que le paiement du prix soulève plusieurs interrogations : Quel est le lieu du paiement ? Quelle en est l'époque ? Qui doit effectuer le paiement et qui doit le recevoir ? Avant de rechercher la solution de toutes ces questions, il convient de donner quelques notions générales sur l'obligation de payer le prix. Ce qui nous permettra de donner la définition du prix et ses principaux caractères.

Quoique le prix soit exigible, nous verrons que l'acheteur peut dans certains cas en suspendre le paiement. Ces hypothèses qui permettent à l'acheteur de retenir un prix exigible sont prévues par l'art. 330 C.C.L.I

CHAPITRE I : ETENDUE DE L'OBLIGATION DE PAYER LE PRIX DANS LE CONTRAT DE VENTE.

L'acheteur doit payer au vendeur le prix convenu au contrat de vente. Toutefois, il n'est pas nécessaire que le prix soit fourni par celui qui achète. L'acheteur devient propriétaire lors même que le prix serait payé à sa place par une autre personne. Mais, en pareil cas, il reste à régler les rapports existant entre l'acheteur et le tiers qui a payé le prix pour lui (2).

En outre, l'acheteur doit payer les intérêts du prix au vendeur dans certains cas (art. 329 C.C.L. III). Les frais d'actes et autres accessoires à la vente sont également à sa charge.
Avant de préciser les modalités de payement du prix (section II), il importe de mettre en relief les notions générales sur l'obligation de payer le prix (Section I).

Section I : Notions générales Sur l'Obligation de Payer le Prix.

L'art. 327 C.C.L. III dispose que la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix au jour et au lieu réglés par la vente. Cela ne signifie pas que le payement du prix est la seule obligation qui pèse sur l'acheteur, et les autres obligations ses accessoires.
En édictant cette disposition, les rédacteurs du code civil ont voulu insister sur le fait que le payement du prix est la plus importante des obligations qui incombent à l'acheteur, la plus lourde de ses charges. Cette obligation étant "principale", l'acheteur en a donc d'autres : l'obligation de prendre livraison de la chose, l'obligation de payer les frais d'actes et autres accessoires. Seule l'obligation de payer le prix va retenir notre attention.

§ 1. Définition du prix.

Tel qu'il résulte de la définition généralement adoptée par la doctrine française et belge, le prix est une prestation en argent que l'acheteur s'engage à fournir en échange de la chose.

---

(2) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Traité de droit civil, T. III, Paris, L.G.D.J., 1958, p. 477, n° 1418.

Il ressort de cette définition que la contrepartie du contrat à titre onéreux qu'est la vente doit et ne peut être que de l'argent. La loi ne l'a pas dit expressément jugeant peut-être inutile de s'expliquer sur ce point qui est certain. Il en résulte notamment que lorsque c'est une chose qui est remise par l'acheteur en contrepartie de la chose donnée par le vendeur, il y a échange et non vente. Lorsque ce sont des services que l'une des parties assume en contrepartie du transfert de propriété sur une chose remise par l'autre partie, il y a contrat innomé (3).

Le prix dans le contrat de vente suppose donc la monnaie métallique ou fiduciaire. Le contrat de vente n'est, en effet, apparu qu'après l'invention de la monnaie (4). Normalement, le prix dans la vente s'exprime en monnaie nationale.
Aux termes de l'art. 141 C.C.L. III, le créancier ne peut être contraint de recevoir une autre chose que celle qui est due, quoique la valeur de la chose offerte soit égale ou même plus grande.
Par voie de conséquence, la jurisprudence affirme que le créancier a le droit de refuser les billets étrangers offerts en paiement (5).

Néanmoins, les contractants peuvent stipuler en monnaies étrangères mais le débiteur peut se libérer en offrant la contre-valeur en monnaie nationale, au cours du change, au jour de l'échéance (6).

Lorsque le prix est payé au moment de la délivrance de la chose vendue, la vente est dite au comptant ; elle est à crédit lorsque le prix est payé postérieurement ; elle est à tempérament lorsque le prix est stipulé payable par fractions périodiques et le transfert de propriété retardé jusqu'au payement de la dernière fraction du prix (7).

---

(3) DEKKERS (R.) ; Précis de droit civil belge, T.II ; Bruxelles, Bruylant, 1955, p. 454.

(4) DEKKERS (R.) ; Ibidem.

(5) Boma, 25 juillet 1916, Jur. col., 1927, p. 342 cité par NGOIE (L.), La vente en droit Zaïrois et Burundais, mémoire, Bujumbura 1981-1982, p. 32.

(6) GROSS (B.) ; Le droit de la vente ; P.U.F., 1978, p. 35.

(7) Dictionnaire de droit, T. II, 2e éd., Paris, Librairie Dalloz 1966, p. 848.

Exiger un prix pour qu'il y ait vente ne revient pas à admettre n'importe quel prix. A ce propos, plusieurs exigences sont formulées. En premier lieu, les deux parties doivent pouvoir apprécier la mesure de l'obligation de l'acheteur au moment de la conclusion du contrat. Dès lors, le prix doit être déterminé ou au moins déterminable dès la conclusion du contrat (8).

Certains auteurs ajoutent que le prix doit être réel et sérieux. Si au moment de la vente, le vendeur n'a pas l'intention d'exiger le prix, il n'y a pas de vente, puisqu'aucune prestation n'est fournie en contre-partie du transfert de propriété (9). Ces principaux caractères du prix dans le contrat de vente vont être analysés dans le paragraphe suivant.

§ 2. Les principaux caractères du prix.

On enseigne généralement que le prix doit être déterminé ou déterminable car le prix qui ne peut être fixé n'existe pas. On ajoute que le prix qui n'est pas réel, n'a aucune existence non plus (10).

A. Le prix doit être déterminé ou déterminable.

Ce caractère de la vente ressort très clairement des dispositions du code civil livre III spécialement en son art. 272 ainsi libellé "Le prix doit être déterminé et désigné par les parties".
Cette désignation est le plus souvent le résultat d'une libre discussion entre le vendeur et l'acheteur, leur consentement se rencontre sur un chiffre, mais encore faut-il que ce chiffre soit fixé (11), car comme précisé ci-haut, la vente n'existe pas tant que la détermination du prix n'est pas faite.

---

(8) CORNU (G.) ; "Contrats spéciaux" dans Revue trimestrielle de droit civil, Sirey, 1980, 363-367

(9) REPERTOIRE DE DROIT CIVIL, T.V, Paris, Jurisprudence Générale Dalloz, 1955, p. 622.

(10) MAZEAUD (H. , L. & J.); Leçons de droit civil, T.III, 5e éd. ; Editions Montchrestien, 1965, p. 126, n° 862.

(11) ROUSSEAU-HOULE (T.) ; Précis du droit de la vente et du louage. Les Presses de l'Université de Laval, Québec 1968, p. 64.

Si le prix doit être fixé à une certaine somme, il n'est toutefois pas nécessaire qu'il soit fixé dans le contrat ; il suffit qu'il soit déterminable au moyen des "éléments du contrat sans dépendre de la volonté des parties (12).

Pour que le prix soit déterminable, il faut que le contrat contienne des éléments de base de calcul du prix ou que celui-ci puisse être déterminé par voie de relation avec les éléments contenus dans le contrat (13).

Les éléments de référence dont dépend la fixation du prix sont susceptibles de se rapporter à la chose vendue notamment à sa qualité, à sa quantité qui peuvent elles-mêmes n'être pas déterminées mais déterminables. Rien n'empêche alors de fixer un prix en relation avec la qualité livrée, cette qualité ne sera connue qu'à la livraison (14).

Si les parties ne peuvent laisser à l'une d'elles ou à leur commune volonté la faculté de fixer le prix après la conclusion de la vente, le prix peut être laissé à l'estimation d'un tiers comme le stipule l'art. 273 C.C.L. III. La fixation du prix par un tiers ne peut être faite qu'en vertu de l'accord des parties. A défaut d'un tel accord, le juge ne pourrait ordonner une expertise en vue de déterminer le prix (15).

Il en est évidemment autrement si l'expertise a pour seul objet de calculer le prix sur la base des éléments du contrat. Cette hypothèse est étrangère à l'art. 273 C.C.L. III.

La nature juridique de l'accord laissant à un tiers le soin de fixer le prix est controversée. Ce n'est certainement pas un arbitrage au sens de notre code de procédure civile (art. 58 à 64 C.P.C.).

---

(12) MAZEAUD (H. , L.& J.); Op. cit. , p. 130.

(13) ORBAN (P.) ; Contrats et obligations, T.II, Bruxelles, Bruylant, 1877, p. 80.

(14) LAURENT (F.) ; Principes de droit civil, T. XXIV, Bruxelles, Bruylant, 1877, p. 80.

(15) DE PAGE (H.) ; Traité élémentaire de droit civil, T.IV, Bruxelles, Bruylant, 1972, n° 41.

Une partie de la doctrine estime qu'il s'agit d'une vente sous condition suspensive. Dans ce système, la fixation du prix constitue l'accomplissement de la condition et opère avec effet rétroactif au jour du contrat notamment en ce qui concerne le transfert de propriété (16). Cette opinion nous paraît erronée, car l'existence d'un élément essentiel d'une convention ne saurait constituer une condition suspensive, à défaut de cet élément la convention est à notre avis incomplète (17).

D'autres auteurs soutiennent que la convention constitue un mandat donné par les deux parties à un tiers, l'opération juridique étant la détermination du prix (18). Cette théorie nous semble également inexacte, elle est fondée sur une confusion entre la convention conclue entre l'acheteur et le vendeur au sujet du mode de fixation du prix et celle qui sera ultérieurement conclue entre ces parties et le tiers (19).

Il n'y a aucun mandat au moment de la conclusion de la vente, faute du consentement du mandataire à savoir le tiers, mais uniquement un engagement réciproque du vendeur et de l'acheteur de contracter avec le tiers en vue de le charger de fixer le prix et de se rallier à son estimation. Cet engagement constitue une modalité de la vente et non un contrat distinct de celle-ci (20).

Le tiers peut être désigné par les parties au moment de la vente ou ultérieurement. En cas de défaut d'accord des parties sur ce point, le juge ne pourrait nommer l'expert sur la demande de l'une d'entre elles, à moins que la convention ne prévoit que cette nomination sera faite par le tribunal (21).

---

(16) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.); Droit civil français, T.X, Paris, L.G.D.J., 1956

(17) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Ibidem.

(18) ORBAN (P.); Op. cit. T.II ; p. 406

(19) Gand, 5 Septembre 1902, Pas. 1903, II, 42.

(20) Gand, 5 Septembre 1901, Pas. 1903, II, 42.

(21) MAZEAUD (H.; L. et J.); Ibidem.

En subordonnant à la détermination du prix la validité de la vente, le législateur adopte une solution logique parce que le prix est un élément indispensable pour la validité du contrat de vente, faute de fixation du prix ce dernier n'existe pas. Il convient de relever que cette liberté des parties dans la détermination du prix peut être entravée par l'intervention des autorités publiques.
L'autorité publique dirigeant l'économie parvient directement, par toute une série de mesures législatives ou réglementaires, à peser sur la volonté du vendeur et de l'acheteur dont la liberté n'est alors bien souvent qu'apparente.

I. De la réglementation du prix.

La réglementation du prix au Burundi est particulièrement régie par le D. n° 100/58 du 28 Août 1986. L'art. 7 stipule que les prix de vente des produits et marchandises importés tant au niveau du gros que du détail sont fixés par le jeu de la libre concurrence sauf en cas de monopole et de spéculation sur les produits donnés où il est appliqué un régime de plafonnement.
L'interprétation de l'art. 7 laisse entendre que les prix sont libéralisés mais l'administration garde un droit de regard sur la fixation des prix en cas de monopole et de spéculation sur les produits donnés. Dans ces cas précis, on applique un régime de plafonnement.
Aux termes de l'art. 8, le plafonnement est un régime qui permet au ministre ayant le commerce dans ses attributions de fixer pendant une certaine période des prix plafonds tout en laissant au vendeur la liberté de pratiquer des prix inférieurs.

Différents motifs ont conduit le législateur burundais à instaurer un régime de plafonnement. D'abord, la protection des consommateurs contre les prix excessifs qu'exigent les vendeurs en période de pénurie. Pendant cette période, le législateur veut essentiellement éviter la hausse des prix des produits de première nécessité (22).

---

(22) Renseignements recueillis auprès des autorités du département du prix et contrôle.

En fixant aux produits de première nécessité un prix réduit, le gouvernement facilite la subsistance des classes peu aisées. Ensuite, les pouvoirs publics s'efforceront d'éviter qu'une hausse des prix traduise ou aggrave la chute du pouvoir d'achat de la monnaie (23).
De même, le système d'homologation prévu par le D.L. n° 1/192 du 30 décembre 1976 reste valable pour les produits de fabrication locale.
En effet, l'art. 9 du D.L dispose que les prix des produits des entreprises industrielles locales et des services jouissant d'un monopole structurel ou conjoncturel sont soumis au ministre ayant le commerce dans ses attributions pour enregistrement des prix de revient et approbation préalable avant leur mise en application.

Le mécanisme de fixation des prix par homologation consiste à approuver les propositions de prix des produits de fabrication locale et des services sur base des éléments présentés par le requérant. Celui-ci, un individu ou une société, introduit son dossier complet de demande de prix et soumet ses propositions. Les éléments primordiaux concernent notamment les matières utilisées, les frais d'exploitation, une marge bénéficiaire justifiée par un bilan relatant la situation financière et des comptes prévisionnels (24).

Mais le ministre du commerce et de l'industrie ne se limite pas à cette fixation des prix, il doit aussi faire appliquer et respecter ces prix par la répression des infractions y relatives.

II. Du constat des infractions et de la transaction.

Cette matière est régie par le D. n° 100/58 du 20.8/1986 relatif à l'encadrement des activités commerciales. La constatation des infractions à la reglémentation du prix est faite par les inspecteurs de commerce qui ont qualité d'officier de police judiciaire pour la recherche et la constatation des infractions (art. 14). Pour accomplir cette mission, ils peuvent pénétrer entre 7 h et 19 h dans les locaux où les marchandises et

---

(23)Renseignements recueillis auprès des autorités du département du prix et contrôle.

(24) Séminaire National des hauts cadres dirigeants de l'U.T.B. sur les négociations collectives, Bujumbura, 1985, p. 80.

produits sont fabriqués, emmagasinés ou mis en vente et même en dehors de ces heures et ces locaux sont ouverts au public (25).

Après constatation des infractions commises et établissement ainsi que transmission des procès-verbaux concernant les infractions constatées et repérées, le ministre ayant le commerce dans ses attributions ou son délégué peut transiger sur elles et décider des sanctions y relatives (art. 15).
En cas de refus de la transaction ou de non exécution des mesures prises dans les délais fixés , le ministre ayant le commerce dans ses attributions saisit le parquet en vue d'une décision plus grave (art. 17).

A la lumière de l'art. 12 du décret précité, le transaction est un acte par lequel l'autorité compétente consent à ne pas faire exercer des poursuites judiciaires pour infractions en matière de suivi des activités commerciales contre le contrevenant, moyennant le payement d'une somme forfaitaire dénommée amende transactionnelle.

L'autorité compétente invite l'auteur de l'infraction à verser une somme forfaitaire dénommée amende transactionnelle (art. 12 in fine).
Le contrevenant peut décliner l'invitation qui lui est faite, mais souvent il l'accepte pour s'épargner des embarras d'une instance (26).

Dans tous les cas où le législateur fait choix de l'amende comme sanction d'une infraction, il en fixe le montant et celui-ci varie d'infraction à infraction. En général, le législateur établit un montant variable entre un minimum et maximum selon la gravité de l'infraction.

Nous avons déjà noté que le législateur subordonne la validité de la vente à la détermination du prix.

---

(25) Séminaire National des hauts cadres dirigeants de l'U.T.B. sur les négociations collectives, Bujumbura, 1985, p. 81.

(26) GAVRE (J.) ; Le contrat de transaction en droit civil et en droit judiciaire privé, T. I, Bruxelles, Bruylant, 1967, p. 2

En plus, on exige également que le prix soit réel et sérieux. Cette caractéristique de la vente sera examinée en détails dans le point suivant.

B. Le Prix doit être réel et sérieux.

Certains auteurs affirment que le prix doit nécessairement être réel et sérieux. Les deux notions sont à distinguer. Le prix n'est pas réel s'il est inexistant ou tellement faible qu'il peut être considéré comme tel (27).
Cette hypothèse n'est pas à confondre avec celle dans laquelle un prix sérieux est indiqué dans l'acte alors qu'un acte secret établit qu'il n'est pas dû et ne sera pas payé. Dans ce cas, on se trouve en présence d'un prix fictif (28).
Quand on exige que le prix doit être réel et sérieux cela signifie qu'il doit être stipulé par le vendeur avec l'intention de l'exiger (29).
Toute la question qui se pose alors est celle de savoir quelle est la nature du contrat si le vendeur agit dans une intention libérale. Le contrat malgré ses apparences n'est plus une vente mais une donation déguisée qui est en principe valable si elle est pourvue de toutes les formalités nécessaires à sa validité (30).
Les contractants sont-ils obligés de mentionner le prix exact dans l'acte de vente ? Ont-ils la faculté de dissimuler une partie de son montant ?

En principe, il suffit que le prix soit réel et sérieux, il est indifférent qu'il figure ou non à l'acte pour sa totalité. Ce cas de la dissimulation du prix ne doit pas être confondu avec celui du prix fictif. Lorsque le prix est dissimulé, le prix ostensible diffère du prix réel et dans le cas du prix fictif, il est convenu que le prix ne sera pas payé.

---

(27) GROSS (B.) ; Op. cit ; p. 136.
(28) ROUSSEAU-HOULE (T.) ; op. cit., P.64
(29) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Op. cit. ; p.454.
(30) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.); Ibidem.

Néanmoins cette solution doit comporter une importante restriction, parce que la dissimulation du prix est presque toujours destinée à éviter le paiement d'une partie des droits de mutation ; ceux-ci étant calculés sur le montant du prix (31).

L'acquéreur n'est civilement tenu que de l'acte apparent et peut refuser de payer la partie du prix dissimulée, risque contre lequel se prémunit facilement le vendeur en faisant verser immédiatement sans en délivrer quittance la fraction dissimulée. (32).
Il est en outre intéressant de relever que certains auteurs refusent de retenir la condition que le prix soit sérieux, car quoique le prix soit disproportionné à la valeur de la chose, il y a une cause au contrat et le vil prix est un prix (33).

Il convient de distinguer cette espèce où le prix est dérisoire, de celle où le prix inférieur à la valeur de la chose vendue, est seulement lésionnaire. La lésion n'est pas un vice général du consentement et n'entraîne pas, en principe, la nullité d'une vente. Le vendeur qui accepte un prix inférieur à la valeur de la chose ne peut s'en prendre qu'à lui même, il supportera la lésion.

Toutefois, la lésion peut être invoquée dans quelques ventes. Les droits français et belge en ont consacré le principe mais en le limitant à la possibilité d'une rescision des ventes d'immeubles dont le prix a été inférieur au juste prix de plus de sept douzièmes (art. 1674 c.civ. belge et c;civ. français).

> "Si le vendeur a été lésé de plus de sept douzièmes dans le prix d'un immeuble, il a le droit de demander la rescision de la vente, quand même il aurait expressément renoncé dans le contrat à la faculté de demander cette rescision, et qu'il aurait déclaré donner la plus-value".

(31) GROSS (B) ; Op. cit. , p. 38.
(32) GORE (F.) et JADAUD (B.); Droit Fiscal des affaires, Paris, Dalloz, 19
(33) LIMPENS (J.) ; La vente en droit belge ; Bruxelles, Bruylant, Paris, L.D.G.J., 1960, p. 97.

Une disposition analogue n'existe pas en droit burundais. La rescision pour lésion n'est possible que lorsque la partie lesée est un mineur capable de discernement lorsqu'il accomplit des actes que la loi l'autorise à accomplir (art. 350 C.P.F.).

Dans l'article précité, le législateur belge présume que le vendeur qui est lésé de plus de sept douzièmes, n'a manifesté qu'un consentement vicié par la nécessité ou par la tromperie dont s'est rendu coupable le vendeur ou par l'erreur qu'il a lui-même commise, la vente est rescindable (34).

Si le vendeur d'un immeuble pouvait demander la rescision de la vente dès qu'il subit une lésion quelle qu'en soit l'importance, les contrats de vente d'immeubles constamment placés sous la menace d'une annulation, n'auraient aucune stabilité, la sécurité disparaîtrait des transactions immobilières (35).

Pour savoir si la lésion subie par le vendeur dépasse sept douzièmes, il faut connaître la valeur de l'immeuble vendu. Mais à quel moment doit-on se placer pour effectuer cette évaluation ?
L'art. 1675 du code civil belge nous donne une solution "Pour savoir s'il y a lésion de plus de sept douzièmes, il faut estimer l'immeuble suivant son état et sa valeur au moment de la vente".
Nous venons d'esquisser les notions générales sur l'obligation de payer le prix. Dans la section suivante nous essayerons d'analyser les modalités du payement du prix.

---

(34) MAZEAUD (H., L. etJ.); Op. cit.; T. III, p. 158.

(35) MAZEAUD (H., L. et J.); Ibidem.

Section II : Modalités du payement du prix.

Dans son ensemble, le payement du prix obéit aux règles générales du payement énoncées par les art. 133 à 162 du C.C.L. III. Au titre de la vente, le code civil n'apporte à ces règles que quelques précisions ou dérogations relativement à l'époque et au lieu du payement.

§ 1. Epoque et lieu du payement.

En principe, l'époque et le lieu du payement sont déterminés par les parties dans le contrat de vente (36). A défaut de convention, le code civil édicte une disposition supplétive qui stipule que "s'il n'a rien été prévu à cet égard lors de la vente, l'acheteur doit payer au lieu et dans le temps où doit se faire la délivrance (art. 328 C.C.L. III). Les rédacteurs du code civil subordonnent ainsi le payement du prix à la délivrance. Il en résulte que si le vendeur réclame le prix, il lui incombe de mettre au préalable la chose vendue à la disposition de l'acquéreur. Si ce dernier demande la livraison de la chose, il lui appartient de payer le prix en contrepartie (37).

La règle de l'art. 328 constitue une double dérogation au droit commun. En effet, il est de principe que les créances sont quérables, c'est-à-dire payables au domicile du débiteur (art. 145 C.C.L. III) et que dans les contrats synallagmatiques, le fait que l'une des parties obtient un délai pour l'exécution de son obligation ne dispense pas l'autre d'exécuter immédiatement la sienne (38).
Or, l'art. 328 C.C.L. III déroge à ces deux règles puisque le prix de la vente est portable, c'est-à-dire payable au lieu où se trouve la chose au moment de la vente et que le délai accordé au vendeur pour accomplir la délivrance bénéficie du même coup à l'acheteur pour le payement du prix (39).

---

(36) ORBAN (P.); Op. cit. ; T.II, p. 452.

(37) ENCYCLOPEDIE DALLOZ ; Répertoire de droit civil, T.V, Paris, L.G.D.J., 1958, p. 688.

(38) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.); Op. cit. ; T.III, p. 478.

(39) DEKKERS (R.); Précis de droit civil belge, T.II, Bruxelles, Bruylant, 1955, p. 497.

Il convient d'ailleurs d'observer que la réciproque n'est pas vraie, car le vendeur qui consent à son acheteur un délai pour payer n'en reste pas moins tenu de livrer immédiatement la chose vendue. Les deux obligations cessent donc d'être concommitantes (40).
En effet, le terme n'a pas eu d'autre objet que de dispenser l'acheteur de payer à l'époque où il reçoit la chose. Le terme n'aurait pas de sens s'il accordait le même délai au vendeur pour livrer puisqu'alors serait rétablie la concordance des obligations de délivrer et de payer (41).

Il n'en serait pas de même dans l'hypothèse inverse du délai accordé au profit du vendeur pour la délivrance. Dans ce cas, l'acheteur jouirait du même délai pour payer du fait que la convention ne faisant que retarder la délivrance, ne dérogerait pas au principe légal de la concommitance du paiement et de la délivrance (42).

Notons ensuite que la concommitance de la délivrance et du payement du prix établie par l'art. 328 C.C.L. III ne va pas jusqu'à créer une présomption légale de ce payement du fait que le vendeur a exécuté son obligation de délivrance.
De même, ce payement du prix par l'acheteur ne signifie pas agréation de la chose vendue ; il en est d'ailleurs ainsi de la délivrance (43.).

§ 2. Qui doit effectuer le payement et qui doit le recevoir ?

Dans le contrat de vente, est-ce l'acheteur qui s'exécute nécessairement ou bien le vendeur est-il en mesure de recevoir un payement effectué par celui qui n'est pas partie au contrat ? De plus, la question se pose de savoir si c'est uniquement au créancier qu'on peut payer le prix.

---

(40) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Op. cit. , p. 479
(41) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; OP. cit., P. 164

(42) ROUSSEAU-HOULET (T.); Op. cit., p. 143.
(43) ORBAN (P.).; Op. cit. ; p. 453.

A. Qui doit payer le prix ?

A la lumière des dispositions de l'art. 327 du code civil livre III, l'obligation de payer le prix incombe à l'acheteur. Mais, le payement peut être également effectué par un tiers dans les conditions de l'art. 134 C.C.L. III qui dispose : "une obligation peut être acquittée par toute personne qui y est intéressée, tel un coobligé ou une caution. L'obligation peut même être acquittée par un tiers qui n'y est point intéressé, pourvu que ce tiers agisse au nom et en l'acquis du débiteur ou que, s'il agit en son nom propre, il ne soit pas subrogé aux droits du créancier".
Ainsi, lorsqu'il y a plusieurs acquéreurs de la même chose, ceux-ci peuvent payer lorsqu'ils sont intéressés directement (44). De plus, l'acheteur devient propriétaire de la chose alors même que le prix serait payé à sa place par une autre personne (45).

B. Qui doit recevoir le payement ?

A ce sujet, l'art. 137 C.C.L. III stipule que le payement doit être fait au créancier ou à quelqu'un ayant pouvoir de lui, ou qui soit autorisé par la justice ou par la loi à recevoir pour lui.
Et le payement fait à celui qui n'aurait pas pouvoir de recevoir pour le créancier est valable si celui-ci le ratifie, ou s'il en a profité ou que le débiteur n'ait, en payant, agi en gérant d'affaires et bien administré l'affaire du créancier (art. 137 C.C.L. III al. 2).

Il en résulte que s'il a été stipulé que le prix serait payé à un tiers pour le compte du vendeur, c'est à ce tiers que le payement doit être fait. Toutefois, le mandat ne se présume pas, il incombe donc à l'acquéreur qui a payé entre les mains d'un tiers de prouver que cet intermédiaire avait reçu pouvoir de recevoir le payement (46).

---

(44) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Op. cit. , T. III, p. 484.

(45)ENCYCLOPEDIE DALLOZ, Op. cit. , T.V, p. 689.

(46)ENCYCLOPEDIE DALLOZ; Op. cit., T.V , p. 690.

L'acquéreur rapportera cette preuve conformément aux articles 197 à 245 du C.C.L.III ou par toute voie de droit, selon qu'on se trouve en matière civile ou en matière commerciale.

A moins de convention contraire, le paiement du prix est indivisible. Le vendeur ne peut donc être contraint à le recevoir par parties. De cette façon, les héritiers de l'acquéreur doivent se réunir et ne peuvent pas forcer le vendeur à recevoir le prix partiellement ; sinon le vendeur peut retenir la chose vendue (art. 142 al. 1 C.C.L. III).

Connaissant l'époque et le lieu du paiement, les personnes qui peuvent valablement payer et recevoir le prix de la vente, il est intéressant de savoir le moment de la débition des intérêts du prix.

§ 3. Les intérêts du prix dans le contrat de vente.

Cette question des intérêts du prix dans le contrat de vente est réglée par l'art. 329 C.C.L. III et ne se pose qu'au cas où le vendeur a livré la chose et n'en reçoit le prix que plus tard de telle sorte que pendant cette période intermédiaire l'acheteur a joui de la chose et du prix (47).
L'art. 329 C.C.L. III prévoit trois hypothèses dans lesquelles l'acheteur doit payer les intérêts du prix.
La première est celle de l'intérêt conventionnel (art. 329 al. 2).
Dans ce cas, il suffit que les intérêts soient clairement stipulés dans le contrat et non d'une manière équivoque. En fait, il s'agit de la clause par laquelle le vendeur accorde à l'acheteur un délai de payement mais exige en contrepartie le payement d'un intérêt. C'est l'application pure et simple de la liberté des conventions (48).

---

(47) SIMONT (L.) ; Contrats spéciaux, T.J., Résumé du cours, 8e éd. Presses universitaires de Bruxelles, 1981, p. 66.

(48) SIMONT (L.) ; Ibidem.

Les parties au contrat déterminent librement le taux et la durée de la débition des intérêts. A défaut de précisions conventionnelles, l'intérêt stipulé est dû au taux légal depuis le jour de la livraison jusqu'au jour du payement intégral du prix (49).
L'intérêt normal a été fixé à six pour cent l'an maximum par la circulaire n° 1/59 du Mwami du Burundi du 5 Août 1959. La limitation du taux de l'intérêt résulte de la prohibition de l'usure posé par l'art. 213 du D.L. N° 1/6 du 4 Avril 1981 portant réforme du code pénal ainsi libellé "Est puni d'une servitude pénale de trois mois à deux ans et d'une amende de mille à six mille francs ou d'une de ces peines seulement, celui qui abusant des faiblesses, des passions, des besoins ou de l'ignorance du débiteur se fait en raison d'une opération de crédit, d'un contrat de prêt ou de tout autre contrat indiquant une remise de valeur mobilière quelle que soit la forme apparente du contrat, promettre pour lui-même ou pour autrui un intérêt ou d'autres avantages excédant manifestement l'intérêt normal".

En pratique, nos cours et tribunaux appliquent un taux de 6 % en matière civile et de 8 % en matière commerciale.

"Attendu que par acte introductif d'instance daté du 9 juillet 1980 unions MOTORS (U.M.P.) a fait donner assignation au garage Nil Motors pour s'entendre condamner au paiement de 978.265 Fr du chef de fournitures diverses.
Attendu qu'il résulte du dossier qui a été soumis au tribunal de Grande Instance de Bujumbura que le Nil Motors a pris diverses fournitures à crédit chez U.M.P, que le solde débiteur de la défenderesse dans les livres de la demande au 23 Novembre 1978 s'élève à 978.265 Frs.

---

(49) ENCYCLOPEDIE DALLOZ, Op. cit. ; T.V, p. 691.

Attendu qu'à ce jour la dette litigieuse n'a pas encore été diminuée d'un franc ; qu'il sied que le tribunal condamne Nil Motors au paiement du montant réclamé majoré des intérêts commerciaux".

Par ces motifs, le tribunal de Grande Instance de Bujumbura condamne le garage Nil Motors à payer 978.265 francs à U.M.P. majoré des intérêts à 8 % l'an depuis le 9 Juillet 1980 jour de l'assignation jusqu'au parfait paiement volontaire ou forcé (50).

Dans une affaire R.CO 234 opposant BERIMPEX à sieur N.Y., le tribunal de commerce de Bujumbura s'est prononcé dans le même sens.

"Vu l'acte introductif d'instance en date du 27.7.1987 par lequel la partie demanderesse a fait assigner la défenderesse pour s'entendre condamner au paiement de 201.262 Francs.
Attendu que le demandeur prétend avoir livré des pièces de rechange au défendeur pour un montant de 201.262 FBu.
Attendu que le demandeur allègue encore que le prix de ces marchandises ne lui ait pas encore été payé.
Attendu qu'elle en réclame le paiement au défendeur étant donné que les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites (art. 33 C.C.L. III).
Attendu que la créance de la partie défenderesse n'est pas contestée et qu'un éventuel recours ne serait exercé que pour retarder l'exécution du présent jugement puisqu'il ne court aucun risque de réformation".

Le tribunal de commerce de Bujumbura condamne le défendeur au paiement de 201.262 Frs. Cette somme majorée d'intérêts de 8 % l'an depuis le jour de l'assignation jusqu'au parfait paiement volontaire ou forcé (51).

---

(50) Rôle civil n° 6597 T.G.I. de Bujumbura ; le 20/2/1981.
(51) R.CO.234 : Tribunal de Commerce de Bujumbura, le 1er Septembre 1987.

En matière civile, dans une affaire R.C. N° 9543, le tribunal de Grande Instance de Bujumbura condamne le défendeur à rembourser au demandeur la somme de 220.000 Frs Bu. majorés des intérêts judiciaires de 6 % jusqu'au parfait paiement volontaire ou forcé (52).
En effet, en date du 16 Septembre 1986 S.J. conclut un contrat de vente de sa voiture marque OPEL MANTA plaque E.F. 407 avec X.

"Attendu que ce dernier a remis au défendeur une avance de 220.000 Fr quitte à payer le reste 480.000 Fr deux jours après soit le 18 Septembre 1986. Attendu qu'à cette date, le défendeur ne paya pas cette somme mais renonça plutôt à l'achat de la voiture le 28 Octobre 1986 et remi à la demanderesse les clés de la voiture.
Attendu que le défendeur ne conteste pas que le demandeur lui a remis l'avance de 220.000 Frs mais qu'il ne veut pas les restituer.
Attendu que le demandeur réclame en outre les intérêts de 10 % par mois depuis le 16 Septembre 1986 jusqu'en Juillet 1987, date de l'assignation.
Attendu que ces intérêts ne sont pas du tout fondés qu'il ne peut bénéficier que des intérêts judiciaires de 6 %".

Il convient de signaler que ces taux sont trop bas par comparaison aux taux pratiqués par les banques. Celles-ci exigent des intérêts qui varient entre 12 et 18 %, cela dépend des banques et du genre de crédit octroyé.

Les parties peuvent également stipuler que les intérêts ne courent point même lorsque la chose livrée est productive de revenus.
En plus, les usages commerciaux peuvent également faire courir les intérêts même en l'absence de stipulation, de mise en demeure et sans qu'il y ait à rechercher si les marchandises produisent ou non des fruits (53).
Ainsi, les intérêts courent de plein droit à partir de la vente en cas de vente au comptant, à partir de la livraison au cas de vente à crédit (54).

---

(52) Rôle civil n° 9543 : Tribunal de Grande Instance de Bujumbura, le 22 Septembre 1987.
(53) LIMPENS (J.) ; Op. cit., p. 196.
(54) ENCYCLOPEDIE DALLOZ; Op. cit. , T.V, p. 906.

La deuxième hypothèse prévue par l'article 329 C.C.L. III est celle où la chose vendue est productive de fruits ou autres revenus et a été livrée à l'acheteur. La loi établit une sorte de compensation entre les fruits que perçoit l'acheteur et les intérêts qu'il paiera au vendeur. Cette disposition est fondée, dit-on, sur l'équité. Mais à ce titre, elle est insuffisante (55).

En effet, lorsqu'il s'agit de l'achat d'une chose non frugifère comme une propriété d'agrément est-il "équitable" que l'acheteur jouisse de la chose et des intérêts du prix ? Au surplus, quand une chose est-elle frugifère ?

La solution est simple pour les immeubles grevés d'un bail au moment de la vente, pour les créances hypothécaires et pour les obligations d'Etat et de société. Mais quid si j'achète un immeuble libre d'occupation et que je n'ai pas l'intention de l'occuper moi-même ? Devient-il frugifère parce qu'il est susceptible d'être loué ? PLANIOL et RIPERT considèrent que les intérêt sont dus dès l'instant que la chose est frugifère par nature ; peu importe qu'elle n'ait pas effectivement produit des fruits ou revenus depuis la vente ; il suffit qu'elle soit susceptible d'en produire (56).
Ainsi un immeuble est frugifère encore que le locataire ne paie pas ses loyers ; il le serait également dès l'instant qu'il serait susceptible d'être donné en location, même s'il n'est pas effectivement loué (57).
Par contre, il a été jugé que le droit au bail n'était pas une chose frugifère par lui-même il n'est susceptible d'aucun revenu, puisqu'il donne "la simple jouissance d'un local vide". Cette solution est fort discutable au cas où le droit au bail permettrait une sous-location (58).

---

(55) Juris-classeur civil; Art. 1650-1653, Fasc V p. 5
(56) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit., T. X n° 147, p. 168.
(57) Cass. fr. , 19 Juin 1928, Pas. , 1928, II, 252.
(58) Lyon, 20 décembre, D.H. 1927, 159.

Mais dans un ordre d'idées similaires, la jurisprudence belge n'admet pas que le simple usage de la chose nonobstant toutes ses possibilités ait pour effet de transformer celle-ci en chose frugifère. C'est au vendeur à démontrer en cas de doute, que le double profit a été pendant la période intercalaire effectivement réalisé par l'acheteur (59).

Il est permis de se demander si dans le cas de l'art. 329 C.C.L. III al. 2 on n'a pas poussé l'équité trop loin, car un critère sûr demeure bien difficile à trouver. Certaines décisions ont admis qu'en vertu des usages commerciaux, le prix produisait des fruits de plein droit.

C'est au moment de la vente qu'il convient de se placer pour apprécier si la chose vendue est frugifère. Si, à cette date et dans l'état où elle se trouve alors, elle est susceptible de produire des fruits, les intérêts du prix courant de plein droit, lors même qu'une circonstance quelconque (cas de force majeure ou faute de l'acheteur) ferait obstacle à la production de ces fruits. Dans le cas contraire, les intérêts ne courront qu'en vertu d'une mise en demeure, lors même que la chose était susceptible de devenir frugifère et qu'en fait l'acheteur l'aurait mise en valeur après la vente (60).

Pour que les intérêts soient dus, il faut en outre que la chose ait été livrée à l'acheteur, car ce n'est qu'à partir de ce moment qu'il a pu commencer à toucher les revenus.
Si c'est par la faute de l'acheteur que la livraison n'a pas été faite, le point de départ des intérêts doit être fixé à la date à laquelle l'intéressé a été mis en demeure de prendre livraison, à moins que le refus de l'acheteur n'ait été justifié (61).
La troisième hypothèse, également de droit commun, est celle de l'intérêt légal courant depuis la sommation. Ce cas se présente lorsque le vendeur met en demeure l'acheteur qui tarde à payer après la livraison alors qu'aucun délai de paiement n'a été accordé (62).

---

(59) Bruxelles, 8 mai 1919, op. cit., 1917, II, 331.

(60) PLANIOL et RIPERT; Ibidem.

(61) BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT; n° 524, cité dans Juris-classeur civil, Op. cit. , P. 6.

(62) BAUDRY-LACANTINERIE et SAIGNAT ; Ibidem.

Il en est de même lorsque le vendeur a consenti un délai de paiement à l'acheteur qui ne paie pas à l'expiration du terme convenu. A partir de ce moment une sommation faite à l'acheteur entraîne la débition des intérêts sauf convention contraire des parties, l'intérêt est dû au taux légal depuis le jour de la sommation jusqu'au jour du paiement intégral du prix (63).

Outre le prix et ses intérêts prévus par l'art. 329 du C.C.L. III, l'acheteur peut devoir certaines sommes accessoires comme les frais d'acte, les frais de transport et les droits de douane (64).

§ 4. Les accessoires du prix.

Outre les frais de vente qui constituent un accessoire du prix, il faut rattacher au prix et mettre à la charge de l'acheteur les frais de transport et les droits de douane (65).
A ce sujet, l'art. 274 C.C.L. III dispose que les frais d'actes et autres accessoires à la vente sont à la charge de l'acheteur. Les frais visés par l'art. 274 comprennent essentiellement les frais nécessités par la rédaction, les droits fiscaux et les honoraires du notaire. Cette disposition n'étant pas d'ordre public, les parties sont libres d'y déroger. La convention mettant à la charge du vendeur tout ou partie des frais d'acte doit être interprétée suivant l'intention des parties révélée par les termes employés et selon les usages auxquels elles ont entendu se référer (66).

Cette disposition supplétive est sans doute la consécration d'un usage né des ventes aux comptant dans lesquels seul l'acheteur avait un intérêt à avoir un titre (67).

---

(63) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit. T.X, p. 169.
(64) DE PAGE (H.) ; Op. cit. T.IV, p. 234
(65) ROUSSEAU-HOULE (T.) ; Op. cit., p. 140.
(66) SIMONT (L.) ; Op. cit. ; T.I, p. 36
(67) SIMONT (L.) ; Ibidem.

En dehors de toute convention particulière, il est un autre cas où le vendeur doit supporter les frais de vente. Il s'agit des frais qui ont dû être engagés par sa faute soit qu'il les ait lui-même exposés inutilement soit qu'il ait contraint son acquéreur à les engager du fait de sa négligence ou de sa mauvaise foi, comme lorsque la formalité d'enregistrement a été rendue obligatoire en raison des poursuites judiciaires contre le vendeur récalcitrant (68).

D'ailleurs en cas de résolution judiciaire de la vente par la faute du vendeur, le juge peut mettre à la charge de ce dernier tous les frais que comportait la vente à titre de dommages-intérêts (69).
Il importe enfin de préciser que l'art. 274 ne vise que les frais du contrat et non les frais entraînés par l'exécution des obligations du vendeur ou de l'acheteur. Ces derniers frais incombent au débiteur de l'obligation conformément à l'art. 146 du C.C.L. III.
Quant aux frais de transport et de douane,, ils sont normalement à la charge de l'une et de l'autre partie suivant que la délivrance doit se faire chez le vendeur ou chez l'acheteur. (70)

Les caractéristiques du prix ainsi que ses modalités de payement étant ainsi établies, il reste à examiner la question ayant trait au tempérament relatif à l'époque du payement. En effet, l'acheteur dont l'obligation de payer le prix est exigible peut dans les cas prévus par l'art. 330 C.C.L. III en suspendre l'exécution .

---

(68) Juris-classeur civil art. 1505-1640, Fasc. J, p. 13

(69) Juris-classeur civil, Idem, p. 14.

(70) RIPERT (G.); Traité élémentaire de droit commercial; Paris, L.G.D.J., 1973, p. 408.

U.B

CHAPITRE II : TEMPERAMENT RELATIF A L'EPOQUE DE PAYEMENT DU PRIX /: DROIT DE SUSPENDRE LE PAYEMENT.

Dans ce chapitre, nous allons essayer d'examiner les causes de la suspension du payement du prix telles qu'elles sont prévues par l'art. 330 C.C.L. II. Nous préciserons en outre le champ d'application de l'art. 330 C.C.L. III. Nous verrons que cette disposition prévoit certains troubles de nature à entraîner l'éviction de l'acheteur et qui lui permettent de se prévaloir du droit de retenir le prix.

Section I : Causes de suspension du payement.

Le code civil livre III dispose que l'acheteur est dispensé de payer le prix qu'il doit au vendeur s'il est déjà troublé par l'exercice d'une action en revendication ou hypothécaire ou même lorsqu'il a "juste sujet de craindre d'être troublé".
La loi lui accorde alors à titre de sûreté, une sorte de droit de rétention sur le prix qu'il a encore en mains, il peut le retenir provisoirement (art. 330 C.C.L. III).

Cette disposition s'explique par des raisons d'équité. En effet, l'acheteur n'est pas encore évincé, mais il a de sérieux motifs pour redouter l'éviction auquel cas le vendeur devrait lui rendre le prix versé (71). Autoriser l'acheteur à retenir son prix jusqu'à ce que la crainte ait cessé est à la fois plus simple et plus sûr, parce qu'il se peut que le vendeur ne se trouve plus au moment du recours en mesure de restituer ce prix.
On considère que cette solution est une simple application au contrat de vente de l'exception "non adimpleti contractus" qui doit permettre à l'acheteur de refuser le payement du prix (72).

---

(71) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit., T. X, p. 170.
(72) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Ibidem.

Cette explication est à notre sens parfaitement exacte lorsque le droit de rétention peut se légitimer par l'inexécution d'une obligation contractée par le vendeur ; soit que la propriété de la chose n'ait pas été transférée et que la vente soit annulable sur le fondement de l'art. 276 C.C.L. III, soit qu'il y ait vice caché mettant en jeu la garantie du vendeur, soit encore que ce dernier engage une action en rescision pour cause de lésion.
L'art. 330 C.C.L. III autorise par conséquent l'acheteur à retenir le prix non plus seulement dans l'éventualité où le vendeur n'aurait pas exécuté l'une de ses obligations, mais encore dans le cas où il existe un risque d'inexécution de ces obligations de nature à entraîner une éviction, c'est-à-dire la crainte d'un trouble non encore réalisé mais certain. A partir de cette disposition deux remarques s'imposent.

D'une part, la loi suppose que l'éviction est possible, elle est à craindre, mais elle n'est pas certaine. Si l'acheteur avait la certitude de n'être pas devenu propriétaire, il pourrait en s'appuyant sur l'art. 276 C.C.L. III demander la nullité de la vente. Quand il n'a pas cette certitude, il lui est simplement permis de différer le payement du prix.

D'autre part, si le trouble n'est pas encore réalisé, il faut que l'acheteur ait des motifs sérieux de crainte, "un juste sujet", dit la loi. Par conséquent, la crainte d'un danger chimérique ne l'autoriserait pas à suspendre tout payement. Il y a là une question de fait que les juges apprécient souverainement (73).

Ainsi, le droit de rétention prévu par l'art. 330 C.C.L. III peut apparaître sous un double aspect. Dans certains cas, il constitue une application particulière d'un principe général lorsqu'il fonctionne au cas où l'acheteur n'a pas exécuté ses obligations. Dans d'autres cas, c'est une simple mesure protectrice de l'acheteur, notamment lorsqu'il s'applique à des menaces de trouble qui ne supposent pas nécessairement l'inexécution des obligations du vendeur. (74).

---

(73) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.), Op. cit.; T.IV, p. 480.
(74) PICARD (E.) et HENNEBICQ (L.) ; Pandectes belges, T. CXXX, Vis Vente (en général), Bruxelles, Larcier 1928, p. 394.

Il résulte de ce qui précède que l'art. 330 C.C.L. III autorise l'acheteur à retenir le prix non plus seulement dans l'éventualité où le vendeur n'aurait pas exécuté l'une de ses obligations, mais aussi dans l'hypothèse où il existe un risque d'inexécution de ces obligations de nature à entraîner une éviction. C'est-à-dire la crainte d'un trouble non encore réalisé mais certain. Mais que faut-il entendre par trouble ? En répondant à cette question nous précisons le champ d'application de l'art. 330 C.C.L. III.

Section II. Champ d'application de l'art. 330 C.C.L. III.

Les dispositions de l'art. 330 C.C.L. III énoncent certains troubles de nature à amener l'éviction de l'acheteur et qu'il peut invoquer pour retenir le prix.

§ 1. Nature du trouble.

Le code civil ne précise pas en son art. 330 C.C.L. III ce qu'il faut entendre par trouble, mais on admet que le trouble vient toujours d'un tiers. Celui-ci prétend avoir la propriété de tout ou partie de la chose vendue ou avoir un droit réel par exemple une inscription hypothécaire sur l'immeuble vendu (75). On affirme généralement que le danger provient d'une part de l'incertitude du droit, objet de la vente. C'est-à-dire de l'existence d'un droit "rival" appartenant à une autre personne véritable propriétaire ou créancier hypothécaire (76).
L'article précité ne doit donc pas recevoir, application dans le cas où l'intégralité du droit n'étant pas douteuse, c'est le contrat lui-même qui est susceptible d'être attaqué, par exemple pour défaut de capacité chez le vendeur.
Si c'est l'une des parties contractantes qui en raison de son incapacité, peut demander la nullité de la vente, ce n'est pas un trouble au sens juridique du terme. En effet, le contrat lie la partie capable et par conséquent elle doit payer.

---

(75) PICARD (E.) et HENNEBICQ (L.); Op. cit., T. CXXX, p. 394.
(76) ENCYCLOPEDIE DALLOZ; Op. cit., T. III, p. 693.

Il est permis de se demander en vertu de quel droit l'acheteur se prétendrait-il troublé alors que c'est lui l'auteur du trouble ? En achetant un bien du mineur, il devrait veiller à ce que les formalités prescrites par la loi fussent observées. Lui permettre d'invoquer l'inobservation de ces formes pour suspendre le payement du prix, ce serait l'autoriser à se prévaloir de la nullité du contrat, ce qui est contraire à tout principe (77), puisque la nullité des actes accomplis par le mineur est une nullité de protection.

Le droit que l'art. 330 C.C.L. III accorde à l'acheteur implique que le vendeur n'a pas transmis à l'acquéreur la possession paisible de la chose vendue. C'est un commencement de trouble qui conduira probablement à l'éviction.
Or, en vertu de l'art. 307 C.C.L. III, quand l'acheteur est évincé il peut demander la restitution du prix. Il est par conséquent naturel qu'il ne soit pas obligé de le payer lorsque l'éviction est à craindre.
D'autre part, on enseigne que la crainte de l'éviction doit reposer sur des motifs sérieux.
Ainsi, l'acheteur ne saurait suspendre le payement sous prétexte qu'il serait fondé à réclamer au vendeur des dommages-intérêts à raison d'actes nuisibles à la possession puisque cette situation n'a aucun rapport avec le danger d'éviction. Cela ne signifie nullement que l'acheteur soit tenu de démontrer la validité du droit dont il redoute l'exercice, ni l'imminence du péril. Il doit seulement établir qu'un tiers possède en apparence un droit constituant pour lui une menace d'éviction et que cette apparence est sérieuse, ainsi que la menace qu'elle comporte (78). Il appartient au juge du fond d'apprécier si les circonstances invoquées par l'acheteur pour suspendre le payement constituent de justes craintes d'éviction au sens de l'art. 330 C.C.L. III.

---

(77) LAURENT (F.) ; Op. cit., T.XXIV, p. 315.
(78) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit., T.X, p. 171.

Sous le bénéfice des observations précédentes, il convient d'observer que le champ d'application de l'art. 330 C.C.L. III ne se limite pas uniquement à deux sujets de crainte d'être troublé à savoir la menace d'une action hypothécaire ou d'une action en revendication. Ils ne sont indiqués qu'à titre d'exemples, et le bénéfice de l'art. 330 C.C.L. III peut être invoqué par l'acheteur toutes les fois qu'il aura suivant les termes de cet article "juste sujet de craindre d'être troublé".

§ 2. Menace d'une action hypothécaire.

L'acheteur peut suspendre le payement du prix s'il est troublé ou a juste sujet de craindre d'être troublé par l'exercice d'une action hypothécaire art. 330 C.C.L. III. On affirme généralement que l'existence d'une inscription hypothécaire suffit pour autoriser l'acheteur à suspendre le payement du prix (79).

En effet, la seule existence de l'hypothèque est une menace pour l'acquéreur qui ne peut pas être tenu de payer tant que le vendeur ne l'a pas fait disparaître. Le vendeur prétendrait en vain que l'inscription subsiste à tort et qu'il s'est libéré. C'est à ce dernier qu'incombe le devoir d'en obtenir la main levée ou d'en provoquer la radiation (80). De fait, l'acheteur n'a pas à se faire juge de la validité de l'inscription.

On en déduit que l'acquéreur peut en cas d'inscription hypothécaire subordonner le payement du prix à la condition que le vendeur lui rapporte le certificat de radiation de cette inscription. C'est notamment le cas lorsque l'inscription n'a été prise qu'après la vente et n'a frappé l'immeuble qu'à cause du retard apporté à la transcription (81). La question se pose de savoir si ces affirmations ne sont pas absolues. Que l'inscription hypothécaire soit une cause de crainte légitime, cela n'est pas douteux en théorie. Mais en fait, ne faut-il pas voir si l'acheteur avait connaissance de ces inscriptions lors de la vente ?

---

(79) ENCYCLOPEDIE DALLOZ ; Op. cit. ; T.II, p. 694.

(80) ENCYCLOPEDIE DALLOZ ; Ibidem.

(81) PICARD (E.) et HENNEBICQ (L.) ; Op. cit. ; T. CXXX, p. 397.

A cette question, la réponse est positive car ils sont rares les acheteurs assez imprudents, affirment PLANIOL et RIPERT, pour ne pas consulter les registres du conservateur des titres fonciers. Et si l'acheteur connaissait les inscriptions en achetant ne s'oblige-t-il pas à payer ?
Oui, car ce serait favoriser la mauvaise foi que de permettre à l'acquéreur d'acheter avec arrière pensée de ne pas payer le prix sous prétexte de crainte d'un trouble. De ce fait, si les inscriptions hypothécaires ne les ont pas empêchés d'acheter, elles ne doivent pas constituer une cause de suspension du payement du prix (82).

De même, l'existence d'une inscription hypothécaire entachée d'un vice radical et apparent ne permet pas à l'acquéreur d'un immeuble de suspendre le payement du prix de la vente jusqu'à la radiation de l'inscription par les soins du vendeur. Mais, l'acheteur qui suspend le payement du prix ne peut refuser de payer les intérêts, ceux-ci étant l'équivalent de sa jouissance (83).

§ 3. Menace d'une action en revendication.

A la lumière des dispositions de l'art. 330 C.C.L. III, il est permis de noter que la menace d'une action en revendication peut autoriser l'acheteur à suspendre la payement du prix qu'il doit au vendeur. Il s'agit d'une action en revendication qu'un tiers pourrait former contre l'acquéreur qui dispose alors d'un droit de suspendre le payement du prix jusqu'à ce que le vendeur ait fait cesser le trouble en régularisant ce qu'il pouvait y avoir de vicieux dans son titre (84).

La crainte d'être troublé par une action en revendication résulte du fait que l'acheteur peut redouter certains événements susceptibles de lui faire perdre la propriété de la chose vendue. Tel est le cas notamment si le vendeur était un copartageant auquel la chose n'a pas été définitivement attribuée ou un propriétaire sous condition résolutoire (85).

---

(82) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit. , T. X, p. 173.
(83) Dictionnaire de droit; Op. cit. , T. II, p. 852.
(84) J. Cl. civil ; Art. 1505 à 1653, Fasc V, p. 8.
(85) PICART (E.) et HENNEBICQ (L.) ; Op. cit. , p. 398.

De même l'acquéreur est autorisé à suspendre le payement du prix comme ayant un juste sujet de craindre d'être troublé, quand les biens qu'il a achetés sont ceux d'une succession qui ont été vendus par les héritiers présents en l'absence d'un successible dont l'existence est incertaine mais dont le droit à la succession n'est pas prescrit (86). Toutefois, l'acheteur ne peut se prévaloir des dispositions de l'art. 330 C.C.L. III pour suspendre le payement du prix s'il n'est troublé actuellement par aucune action en revendication et qu'eu égard aux circonstances sa crainte d'être troublé paraît chimérique.

De plus, ne serait pas suffisante une simple gêne dans la jouissance ne pouvant entraîner qu'une allocation de dommages-intérêts au profit de l'acheteur sans mettre en cause son droit de propriété (87).

Dans cette hypothèse, les tribunaux apprécieront également si la menace de trouble est suffisante pour autoriser la rétention du prix. Si le trouble ou la menace de trouble ne sont que partiels ne portant que sur une partie du bien vendue, l'acheteur ne pourra retenir qu'une portion de son prix correspondant à la portion atteinte par le trouble ou la menace de trouble (88).

Signalons enfin qu'il existe des cas où l'acheteur ne peut pas retenir le prix malgré l'existence d'un trouble ou la menace d'une éviction.

---

(86) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit., T.X, n° 149.

(87) JAMAR (L.) ; Répertoire Décennal de la Jurisprudence 1900-1910, n° 590.

(88) JAMAR (L.) ; Idem, T. IV, n° 591.

Section III. Cas où l'acheteur est privé du droit de retenir le prix dans le Contrat de Vente.

Les parties sont libres de déroger à la règle de l'art. 330 C.C.L. III, car cette disposition ne concerne que les intérêts privés et n'est pas par conséquent d'ordre public. L'acheteur peut décider que nonobstant le trouble il payera ; il renonce ainsi au bénéfice de la disposition précitée, par exemple en précisant qu'il acquiert à ses "risques et périls".

En outre, l'acheteur ne peut plus retenir le prix malgré l'existence d'un trouble ou la menace d'éviction lorsque ce prix a déjà été payé au moment où apparaît le trouble susceptible d'entraîner une éviction (89).

§ 1. Renonciation contractuelle au droit de rétention.

Aux termes de l'art. 330 C.C.L. III, le droit de l'acheteur pour suspendre le payement de son prix cesse, lorsqu'il a stipulé que "nonobstant le trouble l'acheteur payera". Cette renonciation de l'acheteur au droit de retenir le prix peut être expresse ou tacite.
Il y a renonciation expresse lorsque l'acquéreur déclare par exemple acheter "à ses risques et périls" ou s'engage à payer malgré le danger d'éviction.

Si au lieu d'une formule générale comme celles précitées, l'acquéreur déclare accepter certains risques, seuls les risques ainsi spécifiés peuvent tenir en échec l'application de l'art. 330 C.C.L. III. Il en résulte que la survenance de risques autres que ceux envisagés par les parties laisse intacte la faculté pour l'acheteur de retenir le prix (90).

Il est permis de se demander si l'acheteur peut suspendre le payement du prix lorsqu'il connaissait lors de la vente le danger d'éviction.

---

(89) JAMAR (L.) ; Ibidem.

(90) Juris-classeur civil Art. 1650 à 1653, Fasc y, p. 9.

D'après certains auteurs, on peut induire du fait que l'acheteur, s'étant obligé à payer dans un délai déterminé, a renoncé par là à exciper du danger de l'éviction connu de lui pour se refuser au payement du prix (91).
D'autres auteurs font observer qu'ils ne voient pas la raison d'être de considérer comme une condition requise pour qu'il y ait renonciation le fait que l'acheteur se soit engagé à payer le prix dans un certain délai alors qu'il connaît une cause d'éviction. Ni la seule connaissance par l'acheteur du danger d'éviction, affirment PLANIOL et RIPERT, ni la promesse de payer dans un délai déterminé ne sont à elles seules des circonstances suffisantes pour entraîner une renonciation au bénéfice de l'art. 330 C.C.L. III. Sans doute, le plus souvent, le fait que l'acheteur a consenti à payer le prix à une époque précise, malgré la connaissance qu'il avait du danger d'éviction, implique dans son chef la renonciation au droit de rétention prévu par l'article précité, mais il peut en être autrement.

En effet, on peut considérer que ce délai doit précisément permettre au vendeur d'éliminer la cause d'éviction (92).
En cas de renonciation tacite, il faut que la teneur de l'acte ne laisse aucun doute sur l'intention de l'acheteur pour qu'il soit privé du bénéfice de l'art. 330 C.C.L. III. Il y a là dans tous les cas une question d'appréciation qui dans le doute doit être résolue en faveur de l'acheteur par application du principe suivant lequel la renonciation à son droit ne se présume pas.
Il suffit donc que la volonté de renoncer soit douteuse pour qu'on interprète la convention dans le sens opposé à la renonciation (93).

Ainsi, une clause pure et simple de non garantie ne suffirait pas pour écarter l'application de l'art. 330 C.C.L. III. En effet, aux termes de l'art. 306 C.C.L. III la stipulation de non garantie ne dispense pas le vendeur de restituer le prix en cas d'éviction.

---

(91) PICARD (E.) et HENNEBICA (L.) ; Op. cit. ; T. CXXX, p. 399.
(92) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit. , T. X, n° 151.
(93) ENCYCLOPEDIE DALLOZ, Op. cit., T. V, p. 694.

Toutefois, si l'acheteur avait accepté la clause de non garantie dans des conditions qui lui font perdre tout droit à la restitution du prix, cela entraînerait renonciation au droit de rétention.

Il en est ainsi notamment lorsque l'acheteur renonce à la garantie en connaissant lors de la vente le danger d'éviction ou stipule qu'il achète à ses risques et périls (94).
Quels sont les effets d'une clause de non garantie ?
Par le fait qu'elle est stipulée, le vendeur, si l'éviction vient à se produire, sera-t-il libéré de son obligation ? On pourrait le croire, d'autant plus que c'est la solution qui s'impose pour les clauses de non garantie relatives aux vices cachés et c'est la solution qui vient naturellement à l'esprit.

A quoi sert-il, en effet, de stipuler la non garantie si en cas d'éviction, le vendeur est quand même tenu de toutes ou partie des obligations découlant de la garantie légale ?
Ce n'est pourtant pas la solution de la loi ; la clause de non garantie simple ne libère le vendeur que de la garantie incidente et de la débition des dommages-intérêts. Elle ne le libère pas de la restitution du prix. En cas d'éviction, le vendeur sera tenu nonobstant la clause de non garantie, de restituer à l'acquéreur le prix de la vente (art. 306 C.C.L. III).

Les auteurs tentent de justifier cette solution qui résulte de l'art. 306 C.C.L. III et qu'on ignore souvent dans la pratique, en disant qu'en cas d'éviction et nonobstant la clause de non garantie, le prix demeurerait sans cause entre les mains du vendeur puisque l'acquéreur est dépouillé de la chose (95).

---

(94) LAURENT (F.) ; Op. cit. , T. XXIV, n° 323.
(95) LAURENT (F.) ; Idem, T. XXIV, n° 257.

Cette explication nous semble forcée ; le simple fait de la clause de non garantie devrait dispenser le vendeur de la restitution du prix à l'acheteur, même s'il y a éviction postérieure. En effet, par la chose litigieuse, l'acheteur a su quels étaient ou pouvaient être les risques du contrat, et les a acceptés.
Il doit donc être supposé avoir fixé le prix en conséquence. La proposition qui fait intervenir l'idée d'une prétendue "résolution" de la vente nous semble aussi aventureuse, car la clause de non garantie a précisément pour effet d'empêcher la résolution parce que il y a non garantie (96).

La seule explication de la solution de l'art. 306 C.C.L. III semble devoir être recherchée dans l'interprétation de la volonté des parties, et notamment de l'acheteur. En cas de clause de non garantie, sans plus, l'acheteur ne peut être présumé avoir acheté à tous risques. Il n'a entendu donner à l'exonération qu'il concède qu'une portée limitée, celle de dispenser le vendeur des dommages-intérêts et non de la restitution des prix. C'est une application de l'idée générale inscrite dans l'art. 279 C.C.L. III, à savoir que le droit de la vente s'interprète contre le vendeur (97).

Mais cela ne signifie pas qu'il ne soit pas possible d'atteindre par la clause de non garantie, l'effet radical qui, de prime abord s'impose. Il faut toutefois pour cela qu'il y ait clause de non garantie qualifiée, c'est-à-dire qu'à la clause de non garantie proprement dite s'ajoute un autre élément qui rende non douteuse la volonté de l'acheteur d'assumer tous les risques.

Cet élément sera, soit la déclaration formelle que l'acheteur a acquis à ses risques et périls, soit la connaissance qu'avait l'acheteur au temps de la vente du danger d'éviction (art. 306 C.C.L. III in fine). Dans un cas comme dans l'autre, l'acquéreur ne peut se plaindre d'aucune surprise ou d'aucune fraude. Il a déclaré expressément accepter le risque, ou il a traité en connaissance de cause.

---

(96) DE PAGE (H.) ; Op. cit., T. IV, p. 194.
(97) DE PAGE (H.) ; Idem , T. IV, p. 195.

La situation est, on le remarquera, la même que si la charge créant le danger d'éviction avait été déclarée au moment de la vente, circonstance qui fait disparaître toute garantie quant à cette charge. La seule différence est que la déclaration lors de la vente est limitée à une charge déterminée, tandis que la clause de non garantie est générale.

Il importe de préciser que l'art. 306 C.C.L. III, ne concerne que la garantie d'éviction. Rien de pareil quant à la garantie des vices cachés. En cette matière, dès qu'il y a clause de non garantie valable, même simple, le vendeur est dispensé de toute obligation relative à la garantie (98).

§ 2. Cas du payement déjà effectué.

Lorsqu'au moment où apparaît la menace d'éviction l'acquéreur a déjà payé le prix au vendeur, il ne peut plus se le faire restituer (99). En effet, l'art. 330 C.C.L. III ne l'autorise qu'à suspendre le payement du prix, mais non à revenir sur un payement déjà fait.

Cette disposition nous semble logique. D'abord parce que la vente n'étant pas résolue, ce qui a été payé était réellement dû. Ensuite, le droit de rétention se perd par le dessaisissement. L'acheteur n'a plus d'autres recours s'il a déjà payé, il doit attendre la menace d'éviction pour agir en garantie contre le vendeur (100).

En outre, s'il a la preuve certaine qu'on lui a vendu la chose d'autrui, il peut demander l'annulation de la vente en vertu de l'art. 276 du C.C.L. III ainsi libellé : " la vente de la chose d'autrui est nulle, elle peut donner lieu à des dommages-intérêts lorsque l'acheteur a ignoré que la chose fut à autrui".

---

(98) GATUNANGE (G.) ; Cours des principaux contrats usuels, notes manuscrites, Bujumbura 1986-1987.

(99) Juris-classeur-civil; Op. cit. , p. 9.

(100) ROUSSEAU-HOULE (T.) ; Op. cit. , p. 144.

Nous venons de souligner que l'acheteur dont l'obligation de payer le prix est exigible peut dans les cas prévus par l'art. 330 C.C.L. III retarder l'exécution de son obligation même s'il a reçu livraison de la chose. Cette disposition accorde à l'acheteur un droit de rétention sur le prix lorsqu'il est troublé dans sa possession ou risque de l'être. A présent, il convient de préciser comment le vendeur peut faire cesser la retenue du prix par l'acheteur.

Section IV. Comment le Vendeur peut faire cesser la Retenue du Prix par l'acheteur.

Lorsque l'acheteur est fondé à suspendre le payement du prix, le vendeur peut néanmoins contraindre l'acheteur à payer soit en faisant cesser le danger d'éviction, alors la rétention du prix n'a plus de raison d'être, soit en donnant caution, car il fait disparaître l'intérêt que l'acheteur avait à le retenir.

§ 1. Cessation du trouble.

La vendeur fera cesser le danger d'éviction par exemple en faisant reconnaître son droit de propriété en justice, ou en faisant confirmer la vente par le tiers qui peut intenter une action en revendication, en résolution ou en rescision (101).

Si le vendeur parvient à faire cesser le trouble, l'acquéreur n'a plus de motifs légitimes pour retenir le prix. Mais, lorsque le vendeur ne peut ou ne veut faire cesser le trouble, l'art. 330 C.C.L. III lui permet néanmoins d'obtenir le payement immédiat du prix en donnant caution à l'acheteur pour en assurer la restitution au cas où l'éviction viendrait à se réaliser.

---

(101) J. cl. civil, Art. 1505 à 1653, Fasc. V, p. 11.

§ 2. L'offre de caution.

En cas de trouble ou de menace de trouble, le vendeur peut exiger le payement du prix s'il donne caution (art. 330 C.C.L. III). C'est là une faveur accordée au vendeur pour arrêter le droit de rétention du prix. De cette manière, les droits de l'acheteur sont suffisamment protégés, il est certain de recouvrer éventuellement le prix et n'a plus de raisons sérieuses pour retenir le prix (102).

L'offre de caution est d'ailleurs facultative pour le vendeur ; c'est un droit et non une obligation. Il est donc libre d'en user pour se faire payer le prix dû ou de ne pas en user en laissant le prix entre les mains de l'acheteur (103).
Dès lors, l'acheteur ne peut que différer le payement du prix et ne saurait exiger que le vendeur reçoive le payement immédiat en fournissant caution.

L'art. 330 C.C.L. III n'indique pas précisément quel devra être l'engagement de la caution offerte par le vendeur. Mais le but étant de garantir l'acheteur contre le danger de perdre le prix qui lui est réclamé, la caution n'est ainsi fournie par le vendeur que pour répondre à la restitution éventuelle du prix (104).
A notre avis, l'engagement de la caution devra être égal au prix que l'acheteur était autorisé à retenir. Il sera égal à une partie du prix si le trouble n'était que partiel, et à la totalité du prix lorsque l'acheteur était menacé de perdre la totalité du bien (105).

Mais dans aucun cas, l'acheteur ne pourrait exiger que l'engagement de la caution dépasse le montant du prix, et qu'il s'étende notamment aux aux dommages-intérêts qui résulteraient à son profit de la garantie d'éviction ou de la nullité de la vente (106).

---

(102) AUBRY et RAU; Droit civil français, T. VI, Paris, Librairies techniques, 1978, no
(103) DE PAGE (H.) ; Op. cit., T.IV, p. 236.
(104) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit., T. X, n° 153
(105) LAURENT (F.) ; Op. cit., T. XXIV, n° 329.
(106) ENCYCLOPEDIE DALLOZ; Op. cit., T. V, p. 695.

La caution doit être suffisante pour assurer la restitution du prix de vente mais non pour garantir les sommes dont le vendeur serait éventuellement redevable envers l'acheteur du fait de l'éviction, telles que les dommages-intérêts ou une indemnité correspondant aux impenses faites sur le bien vendu (107).

Nous avons déjà noté que l'acheteur peut suspendre le payement du prix même exigible dans les cas prévus expressément par l'art. 330 du C.C.L. III. Mais, la question se pose de savoir si ces cas interrompent ou suspendent la prescription de l'action en paiement du prix de la vente.

Cette matière fait l'objet du titre XII du code civil Livre troisième (art. 613 à 659 C.C.L. III). La suspension a pour effet de rendre inéfficace au point de vue de la prescription le temps pendant lequel elle a duré.
Mais, à la différence de l'interruption, elle n'efface pas le temps pendant lequel la prescription avait couru antérieurement, et il en sera tenu compte lorsque la prescription reprendra son cours (108).
L'application de l'art. 330 C.C.L. III suspend seulement la prescription. En effet, la suspension du payement du prix dans ces cas précis ne touche pas au délai déjà couru pour la prescription, elle ne fait qu'en arrêter le cours jusqu'à ce que la cause de la suspension ait cessé.
Il est permis de se demander quand commence à courir le délai de prescription de l'action en paiement du prix de vente. La réponse à cette question sera donnée dans la section suivante.

---

(107) ENCYCLOPEDIE DALLOZ ; Ibidem.

(108) Dictionnaire pratique de droit, 5e éd., Bureau de la Jurisprudence générale Dalloz, 1912, p. 1071.

Section V. De la Prescription de l'action en paiement du prix.

La prescription de l'action en paiement du prix est en principe de trente ans. De fait, la prescription trentenaire est de droit commun, elle doit être appliquée à toutes les actions qui ne sont pas soumises à des prescriptions particulières.

En effet, aux termes de l'art. 647 C.C.L. III,

"Toutes les actions, tant réelles que personnelles sont prescrites par trente ans sans que celui qui allègue cette prescription soit obligé d'en rapporter un titre, ou qu'on puisse lui opposer l'exception déduite de la mauvaise foi".

Toutefois, lorsqu'il s'agit du prix des marchandises vendues par un marchand à un particulier non marchand, l'action en paiement du prix se prescrit par un an (art. 653 C.C.L. III).
En établissant la prescription annale, le code civil a voulu mettre le débiteur qui n'a pas de quittance à l'abri de la mauvaise foi du créancier; mais il n'a pas entendu donner au débiteur de mauvaise foi une arme contre le créancier qui n'a pas de titre.

Pour que cette prescription annale s'applique, enseigne FREDERICQ, il faut que la fourniture soit faite par un marchand. C'est à dire quelqu'un qui professionnellement achète des marchandises pour les revendre à ses clients (109).
Cette première condition écarte, ajoute FREDERICQ, l'entrepreneur qui n'effectue des fournitures qu'accessoirement à son contrat d'entreprise. De plus, il faut que la fourniture ait un rapport avec le commerce de celui qui fait la livraison.

---

(109) FREDERICQ (L.) ; Traité de droit commercial belge, T. III. Gand, Editions Fecheyr, 1947, p. 199.

Ainsi, un négociant vendant le froment qu'il a lui même récolté n'est pas assujetti à la courte prescription parce que la chose vendue ne fait pas l'objet de son commerce (110).
Pour que la prescription annale s'applique, il faut en outre que la marchandise soit vendue à un particulier non marchand, car entre marchands la prescription trentenaire est applicable.

Néanmoins, une fourniture faite à un marchand reste assujettie à la prescription annale lorsqu'elle est étrangère à son commerce. Par exemple, quand elle a été faite en vue de sa consommation personnelle ou pour les soins de son ménage (111).

Précisons que le délai de prescription ne peut commencer à courir avant l'exigibilité de la créance. Si un terme pour le règlement de la dette a été stipulé, la prescription annale commencera à courir dès son expiration.

Lorsque l'acheteur ne paie pas le prix, des sanctions sont mises en oeuvre pour protéger le vendeur. Ces sanctions du défaut de paiement du prix dans le contrat de vente seront analysées dans le dernier chapitre de notre travail.

---

(110) FREDERICQ (L.) ; Idem, T.III, p. 200.
(111) FREDERICQ (L.) ; Ibidem.

CHAPITRE III : SANCTIONS DU DEFAUT DE PAYEMENT DU PRIX DANS LE CONTRAT DE VENTE.

En cas de non payement d'une créance, le créancier est naturellement porté à saisir les biens de son débiteur. Ce procédé est inadmissible dans une société qui a déjà atteint un certain niveau de civilisation et où "Nul ne peut se faire justice à soi-même".
De ce fait, le créancier prudent se fait donner à l'avance une sûreté et la loi l'accorde même de plein droit à certains créanciers.

Les dispositions légales qui protègent le vendeur non payé sont mises en oeuvre si sa créance reste en souffrance en tout ou en partie. La créance elle-même comprend le prix en principal, les intérêts et les accessoires du prix (1).
Ces dispositions légales appelées à protéger le vendeur non payé et à préserver sa créance forment un véritable "puzzle" dont nous allons essayer de reconnaître les pièces et de les réunir.
Ces pièces se trouvent dispersées dans divers corps de lois : le code civil, la loi hypothécaire et la loi sur les faillites.

En effet, le vendeur a besoin d'être fortement armé parce qu'il consent ordinairement à se dessaisir de la chose avant d'être payé et il courrait de grands risques si la loi ne venait à son secours par des moyens énergiques. En accordant au vendeur une telle protection, on rend service, à l'acheteur lui-même qui l'obtient facilement crédit (2).

---

(1) HEENEN (J.) "Les garanties du vendeur des meubles et leurs avatars" dans Revue critique de Jurisprudence belge, Premier trimestre, 1973, p. 9.

(2) EDGARD (S.) "La protection juridique du vendeur d'effets mobiliers" dans Annales de la Faculté de Droit, d'Economie et de Sciences Sociales de Liège, 1979, p. 17.

Les garanties généralement accordées au vendeur sont de deux sortes. Les unes tendent à lui assurer le paiement du prix, les autres lui permettent de reprendre ou de conserver la chose à défaut du paiement (3).

Nous examinerons tout d'abord les moyens qui permettent au vendeur non payé de retenir ou de reprendre la chose vendue. Tels sont le droit de rétention, la résolution du contrat, la revendication contre l'acheteur. Nous traiterons ensuite des moyens qui tendent à assurer le paiement du prix. Cette dernière catégorie comprend le privilège du vendeur non payé.

Section I : Droit de rétention de la chose vendue ou exception d'Inexécution.

L'exception d'inexécution vient dans ce contexte au secours du vendeur non payé. Les obligations corrélatives d'un contrat synallagmatique devant être exécutées simultanément et non l'une sans l'autre : le vendeur peut refuser de délivrer la chose vendue aussi longtemps que le prix ne lui est pas entièrement payé. C'est une règle non écrite que l'art. 289 CC.L. III exprime pour la vente dans les termes suivants :

> "Le vendeur n'est pas tenu de délivrer la chose si l'acheteur n'en paie pas le prix, et que le vendeur ne lui ait pas accordé un délai pour le paiement".

Il résulte de l'interprétation de cette disposition que l'exception d'inexécution et le droit de rétention qui en est l'expression supposent une vente au comptant. Lorsque la vente est au comptant, l'art. 289 donne au vendeur le droit de retenir la chose tant que l'acheteur n'offre pas de payer le prix.
Le terme accordé à l'acheteur exclut la rétention de l'objet vendu (art. 289 C.C.L. III in fine). Si le vendeur n'a accordé aucun délai pour le paiement, il garde le droit de rétention.

---

(3) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Op. cit. , T. III, p. 480.

En effet, il a dû compter sur l'exécution immédiate et bilatérale du contrat, il retiendra la chose à titre de garantie, le contrat restant intact, et attendra que l'acheteur lui offre le prix (4).

Il est intéressant de noter qu'en cas de terme stipulé, le vendeur et l'acheteur ne se trouvent pas dans une situation identique. En effet, s'il y a terme quant à la délivrance, l'acheteur peut surseoir au paiement du prix jusqu'au moment de la délivrance sauf stipulation contraire (5). Par contre, s'il y a terme quant au paiement du prix le vendeur doit cependant délivrer la chose vendue, à moins que depuis la vente l'acheteur ne soit tombé en faillite ou en déconfiture (art. 290 C.C.L. III in fine).

Cette différence s'explique par le désir de favoriser la vente à crédit, c'est-à-dire pour accélérer davantage la libre circulation des biens. Ce régime qui paraît défavorable au vendeur est aujourd'hui d'autant plus utile, que la vente à crédit est plus répandue. Il arrive couramment que le vendeur effectue la délivrance avant d'être payé.
Cette différence s'explique encore par l'esprit général de la législation en matière de vente, législation orientée contre le vendeur.

Dans le cas prévu par l'art. 290 "in fine", même s'il y a terme convenu, le vendeur peut opposer l'exception d'inexécution et surseoir à son obligation de délivrance.

Il faut en principe qu'il s'agisse d'une faillite prononcée, des craintes quant à l'imminence d'une faillite ne suffisent pas pour permettre au vendeur de surseoir à son obligation de délivrance. Dans la pratique, les cours et tribunaux sont moins restrictifs "la jurisprudence s'est montrée extensive dans l'application de cette disposition ; la cour de cassation admet en effet que le vendeur bénéficie du droit de rétention dans une vente à terme lorsque, la faillite n'ayant pas été déclarée, l'acheteur se trouve en état caractérisé de cessation des paiements (6).

---

(4) DE PAGE (H.) ; Op. cit. , T. IV, p. 239.

(5) GATUNANGE ; Cours des principaux contrats usuels, notes manuscrites, Bujumbura 1985-1986, p. 33.

(6) Req. 20 janvier 1942, S. 1942, 138 dans PLANIOL et RIPERT; Op. cit. , T. X, p. 179, n° 157.

L'art. 290 C.C.L. III ne donne pas au vendeur un droit de résolution ; il consacre seulement l'exception "non adimpleti contractus" qui dure aussi longtemps que subsiste la faillite ou la déconfiture. Cette règle est d'ailleurs une application du droit commun, car la faillite et la déconfiture entraînent la déchéance du terme (art. 86 C.C.L. III).

Précisons que seul le terme de droit empêche le vendeur d'invoquer l'exception d'inexécution, le terme de grâce n'y faisant pas obstacle. Si donc le juge a accordé un terme à l'acheteur, le vendeur sera fondé à surseoir à la délivrance (7).
Le fondement de ce droit de rétention tout au moins dans les rapports obligatoires dérivant d'un contrat n'est autre chose que la volonté des parties. Chacune d'elles n'a entendu se lier que sous la condition que l'autre exécuterait son engagement. C'est une simple application de l'exception "non adimpleti contractus" qui caractérise les contrats synallagmatiques.
On qualifie de la sorte toutes les conventions dans lesquelles les contractants s'obligent réciproquement les uns envers les autres. Or, c'est précisément le cas de la vente. Si l'acheteur accepte de payer un prix, c'est parce qu'il attend en retour la remise d'une chose. De son côté, le vendeur ne délivre la chose que dans l'espoir d'en recevoir la valeur en argent (8).

Lorsqu'il s'agit d'une vente au comptant, le vendeur peut retenir la chose tant qu'il n'est pas payé. Il exerce ainsi un droit de rétention sur une chose dont il n'est plus propriétaire mais simple détenteur parce que la propriété est transmise à l'acheteur, selon les termes de l'art. 264 C.C.L. III dès la conclusion du contrat. En effet, cet article stipule que la vente est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.

Il est en outre intéressant d'observer que le droit de rétention appartient au vendeur aussi longtemps qu'il détient matériellement la chose vendue, ce droit s'éteint avec la délivrance.

---

(7) GATUNANGE (G.) ; Ibidem.

(8) ROUSSEAU-HOULET (T.) ; Op. cit. , p. 146.

La délivrance ou la livraison consiste soit dans la remise matérielle de l'objet à l'acheteur lui-même ou à son préposé ou mandataire, soit dans la remise des clés du local où l'objet se trouve ou d'un avis par lequel l'entrepositaire agissant sur l'ordre du vendeur, informe l'acheteur que l'objet est à sa disposition (9).

Ajoutons que l'exception d'inexécution n'est pas limitée aux obligations corrélatives de délivrance et de payement du prix, le vendeur pourrait l'opposer chaque fois qu'en vertu du droit ou de la convention, l'acheteur n'aura pas exercé une quelconque obligation (10).
Ainsi, quand un acheteur bénéficiaire d'un terme pour le payement du prix a promis une sûreté et ne la fournit pas, le vendeur pourra refuser la délivrance (11).

Il importe enfin de signaler que l'exception d'inexécution n'est qu'une des garanties du vendeur non payé. D'autres garanties lui sont accordées notamment le droit de demander la résolution de la vente pour défaut de paiement du prix. La résolution de la vente fera l'objet de notre étude dans la section deuxième.

Section II. La résolution de la vente pour défaut de payement du prix.

Dans la section précédente, nous avons noté que l'exception d'inexécution a pour fondement la connexité qui existe entre les obligations réciproques des contrats synallagmatiques. L'action en résolution de la vente procède elle aussi de cette connexité qui relie entre elles les obligations du vendeur et celle de l'acheteur, mais elle apporte au vendeur non payé un remède plus efficace.

Grâce à la résolution, le vendeur peut espérer recouvrir la propriété de la chose. Ce moyen peut être d'une grande utilité pour le vendeur qui pourra ainsi échapper au concours des autres créanciers de l'acheteur car effaçant le contrat, la chose vendue est censée n'avoir jamais quitté le patrimoine du vendeur. (12).

---

(9) EDGARD (S.) ; Op. cit. , p. 20.
(10) GATUNANGE (G.) ; Op. cit. , p. 33
(11) ROUSSEAU-HOULE (T.) ; Idem, p. 147
(12) NGOIE (L.) ; Op. cit, p. 37.

Ce droit à la résolution qu'accorde l'art. 331 C.C.L. III au créancier d'une obligation inexécutée ne fait que rappeler en matière de vente le principe prévu par l'art. 82 C.C.L. III aux termes duquel "la condition résolutoire est toujours sous-entendue dans les contrats synallagmatiques, pour le cas où l'une des parties ne satisfera point à son engagement...".
Ce droit de résolution est reconnu à tout vendeur quel qu'il soit, qu'il s'agisse d'un vendeur de meubles ou d'immeubles ou d'une vente avec ou sans terme quant au payement du prix (13).
Ces règles générales reçoivent cependant deux amendements l'un relatif au pacte commissoire tacite, l'autre relatif au pacte commissoire exprès (art. 332 et 333 C.C.L. III).

§ 1. Pacte commissoire tacite.

L'art. 331 C.C.L. III n'est pas d'ordre public et par conséquent les parties peuvent y déroger et organiser une résolution à leur guise par un pacte commissoire. Aux termes de l'art. 332 C.C.L. III, la résolution de la vente d'immeubles est prononcée de suite si le vendeur est en danger de perdre la chose et le prix.
Si ce danger n'existe pas, le juge peut accorder à l'acquéreur un délai plus ou moins long suivant les circonstances. Ce délai passé sans que l'acquéreur ait payé, la résolution de la vente sera prononcée (art. 333 C.C.L. III in fine). Remarquons que cette disposition ne concerne que la vente d'immeubles. Faut-il en déduire qu'elle ne s'applique pas aux ventes de meubles?
La doctrine et la Jurisprudence s'accordent pour affirmer qu'il s'agit aussi bien de ventes d'immeubles que de ventes mobilières.

On explique l'oubli du code, par le fait qu'en matière de vente d'objets mobiliers corporels, aucune distinction n'est à faire. En effet, le juge ne peut jamais accorder de délai à l'acheteur, pour la raison que la règle "en fait de meubles, la possession vaut titre" (art. 658 C.C.L. III) expose toujours le vendeur au danger de perdre la chose ou le prix, l'acheteur ayant la possibilité, par une revente immédiate, de le dépouiller de son action en revendication (14)

(13) NGOIE (L.) ; Ibidem.
(14) DRBAN (P.) ; Op. cit. ; T. II, p. 456.

Les dispositions de l'art. 332 C.C.L. III sont dérogatoires du droit commun sur un seul point. Alors qu'en principe le juge peut accorder un délai, lorsque le vendeur opte pour la résolution, l'alinéa premier de la disposition précitée lui enlève cette possibilité si le vendeur est en danger de perdre la chose et le prix.

Dans ce cas, le juge doit prononcer la résolution. Mais là s'arrête le régime dérogatoire du droit commun de l'art. 332 C.C.L. III. Les juges du fond ont un pouvoir souverain pour apprécier le manquement par l'acheteur à se libérer de son obligation. Ce n'est pas parce que l'acheteur demande la résolution qu'elle sera pour autant accordée. Le juge dispose d'un pouvoir très large d'appréciation pour dire si la résolution est fondée.

TROPLONG donne une explication relative au fondement de cette intervention du juge. Il souligne que pour qu'il y ait résolution, il faut qu'il y ait une cause nécessaire et légitime et non un pur changement de volonté, un pur caprice.
LAURENT ajoute que la justice doit intervenir pour constater l'existence de cette cause nécessaire et légitime (15).

En outre, la résolution ne peut être demandée que si le vendeur a satisfait à ses obligations. L'art. 331 C.C.L. III dispose : "si l'acheteur ne paie pas le prix, le vendeur peut demander la résolution". L'interprétation de cet article laisse entendre que le vendeur doit attendre que le prix soit exigible, que tant que le délai dans lequel l'acheteur doit payer n'est pas encore terminé l'action en résolution n'est pas recevable (16).

La chose doit également être identifiable, cela s'explique parce que la résolution aboutit à des restitutions et par conséquent le vendeur doit pouvoir reprendre la chose vendue dans son individualité. Il faut enfin que l'action ne soit pas prescrite (17).

---

(15) TROPLONG ; De la vente, cité dans Pandectes belges, T. 134, n° 505.

(16) TROPLONG ; Ibidem.

(17) BARANKENYEREYE (S.) ; La résolution du contrat de vente, mémoire, Bujumbura, 1981, p. 21.

Dans les ventes immobilières, une formalité préalable de publicité est nécessaire. La résolution doit être inscrite au certificat d'enregistrement (art. 324 C.F.). Lorsque les conditions de fond et de forme sont remplies, il faut vérifier si l'action en résolution est recevable, l'action en résolution étant irrecevable notamment si le vendeur y a renoncé. Le droit à la renonciation est une faculté accordée en faveur du vendeur qui peut y renoncer expressément ou tacitement (18).

§ 2. Pacte commissoire exprès.

Nous avons déjà noté que, dans notre législation le droit de résolution des contrats synallagmatiques pour inexécution fautive d'une des obligations réciproques fonctionne sous la forme technique d'une condition résolutoire, et que, par interprétation de la volonté présumée des parties, la loi le sous-entend dans tous les contrats synallagmatiques (19).
On se trouve alors en présence de ce qu'on appelle traditionnellement le pacte commissoire tacite. C'est le mode de résolution de droit commun (20).
Mais il se peut aussi que les parties se soient exprimées formellement, quant au droit de résolution, dans leurs conventions. Nous visons ici le cas où elles le prévoient comme sanction de l'inexécution fautive des obligations réciproques. On se trouve dans ce cas en présence du pacte commissoire exprès (21).
L'art. 333 C.C.L. III stipule que les parties peuvent prévoir une résolution de plein droit. Cette disposition déroge ainsi au principe de l'art. 82 C.C.L. III suivant lequel la résolution doit être demandée en justice.

Au lieu d'opter pour l'exécution de la vente et partant pour le paiement du prix, le vendeur impayé peut demander la résolution judiciaire de la vente. C'est une faculté que confère tout contrat synallagmatique au créancier d'une obligation inexécutée (22).

---

(18) BARANKENYEREYE (S.) ; Ibidem.

(19) DE PAGE (H.) ; Op. cit. , T. II, n° 892

(20) DE PAGE (H.) ; Ibidem.

(21) BORRICAND (J.) ; "la clause résolutoire expresse dans les contrats", Rev. trim. dr. civ., 1957, p. 433 à 470.

(22) MAZEAUD (H., L. et J.) ; Op. cit. , T.III, p. 279.

En obtenant du tribunal la résolution du contrat qui est un anéantissement, il se trouve libéré de ses engagements. Le vendeur reprend à titre de propriétaire la chose vendue échappant ainsi au concours des créanciers de l'acheteur. Le tribunal saisi de l'action en résolution de la vente pour défaut de paiement du prix est en principe libre de sa décision. Il n'est pas lié par le choix du vendeur et peut ordonner l'exécution bien que la résolution lui soit demandée (23).

Il peut même accorder à l'acheteur un délai de grâce pour l'exécution, c'est-à-dire pour le paiement du prix sauf le cas où le vendeur est "en danger de perdre la chose et le prix" (art. 332 al. 1). Toutefois, l'obligation de recourir au tribunal pour faire prononcer la résolution de la vente (art. 82 C.C.L. III in fine) peut être écartée par la convention.

Les parties insèrent valablement dans le contrat de vente un pacte commissoire exprès en vertu duquel la vente se trouve résolue de plein droit si le prix n'est pas payé.
En principe, la clause résolutoire ne dispense pas le vendeur de mettre l'acheteur en demeure de payer le prix (24).

Rappelons que la mise en demeure résulte d'une sommation ou de tout autre acte équivalent, d'un exploit introductif d'instance, de tout acte contenant la manifestation du vendeur de sommer son acheteur d'exécuter son engagement (art. 38 C.C.L. III).
Toutefois, la mise en demeure est écartée par une clause expresse ou lorsque les parties se sont convenues que la vente sera résolue de plein droit faute par l'acheteur d'avoir payé dans un délai déterminé. Dans ce cas, l'acheteur est considéré comme mis en demeure par la seule échéance du terme (25).

---

(23) MAZEAUD (H., L. et J.) ; Idem, T. II, p. 280.
(24) PLANIOL (M.) et RIPERT (G.) ; Op. cit. ; T. X, n° 79.
(25) LIMPENS (J.) ; Op. cit. , n° 1854.

Lorsqu'elle est stipulée en des termes qui ne laissent aucun doute, la résolution s'opère de plein droit et les tribunaux ne peuvent accorder aucun délai de grâce à l'acheteur. Quand il est simplement stipulé que la résolution aura lieu de plein droit faute de payement au terme convenu, l'acheteur peut encore payer après l'expiration du délai fixé par la convention, tant que le vendeur ne l'a pas mis en demeure (26).

Mais, il peut également être stipulé qu'à défaut de payement dans le délai imparti, la vente sera résolue par la seule échéance du terme sans qu'il soit besoin d'une sommation ni d'une mise en demeure quelconque.

Cette stipulation a pour effet de supprimer le pouvoir d'appréciation du juge quant à la gravité du manquement et la possibilité d'accorder un délai à l'acheteur.
Il importe de préciser que la résolution peut être prononcée pour un défaut de payement d'une partie du prix. Une inexécution totale n'est pas nécessaire. Le défaut de paiement de l'intégralité du prix n'est pas une condition de la résolution (27).
Quant aux effets de l'action en résolution pour défaut de paiement du prix, ils sont en principe ceux du droit commun.

§ 3. Effets de la résolution de la vente pour défaut de payement du prix.

La résolution a des effets entre parties et à l'égard des tiers. A raison du caractère rétroactif de la résolution ; la vente se trouve rétroactivement anéantie entre les parties et à l'égard des tiers.

---

(26) LIMPENS (J.) ; Ibidem.
(27) MAZEAUD (H., L. et J.) ; Op. cit, T. III, p. 283.

I. Effets entre parties.

La résolution oblige les parties à remettre les choses dans leur pristin état. On entend par là que les parties doivent être remises dans la situation où elles se seraient trouvées si le contrat n'avait pas été conclu (28).

Chacune des parties doit donc restituer ce qu'elle a reçu en vertu de la vente. Le vendeur restituera le prix et les acomptes qu'il a touchés, en même temps qu'il reprend la chose.
D'autre part le vendeur est tenu de restituer les dépenses que l'acheteur a exposées dans l'intérêt de la chose. Les dépenses nécessaires sont remboursées intégralement car le vendeur aurait lui-même dû faire ces dépenses. En cas de dépenses utiles consistant en constructions ou plantations l'acheteur agira selon la volonté du vendeur ou bien il supprimera les améliorations faites à la chose vendue si le vendeur ne veut pas les garder, ou bien il en recevra le remboursement si le vendeur préfère garder ces améliorations (art. 27 C.F.).
Pour les autres dépenses utiles qui consistent en autre chose (non prévues par l'art. 27 C.F.), les auteurs accordent à l'acheteur une indemnité égale à ses déboursés sans qu'elle puisse excéder la plus-value donnée à la chose, s'appuyant sur l'art. 257 C.C.L. III, ils refusent au vendeur le droit d'exiger la suppression des améliorations réalisées. Si les dépenses faites par l'acheteur sont voluptuaires, elles seront évidemment supportées par lui.

En outre, si la chose lui a été livrée, il doit la rendre au vendeur. L'acheteur doit également restituer les profits qu'il a tirés de la chose par l'effet de la résolution et les fruits appartiennent toujours au propriétaire. En effet, le propriétaire qui revendique une chose est en droit d'exiger que lui soient restitués en même temps que la chose les fruits qui en sont l'accessoire. (29).

---

(28) MAZEAUD (H., L. et J.) ; Ibidem.

(29) CHEVALIER (J.) et BACH (L.) ; Droit civil, 8e éd., Sirey, Paris 1981, p. 319.

Mais il existe une dérogation en faveur du possesseur de bonne foi évincé de la chose ; cette faveur lui permet de garder les fruits de la chose qui doit être remise au véritable propriétaire. On dit que le possesseur de bonne foi fait les fruits siens (30).
Cette exception s'explique par le fait que le possesseur de bonne foi en consommant les fruits d'un bien qu'il considérait comme lui appartenant, croyait consommer à bon droit ses propres revenus.

Précisons enfin que la résolution de la vente produit non seulement des effets entre les parties mais aussi à l'égard des tiers.

II. Effets de la résolution de la vente pour défaut de paiement du prix à l'égard des tiers.

A l'égard des tiers, le vendeur est censé n'avoir jamais perdu la propriété de la chose vendue. Il reprend donc la chose à titre de propriétaire de telle sorte qu'il n'a pas à subir le concours des créanciers de l'acheteur, ni à souffrir des droits consentis sur la chose par celui-ci. Tous les droits consentis par l'acheteur tombent en vertu du principe selon lequel l'acheteur est censé n'avoir jamais été propriétaire (31).

Tombent toutes les charges qui grèvent la chose à restituer, à hypothèques, les droits d'usufruit, les servitudes, les droits d'usage. Il importe de souligner que le défendeur à l'action en résolution est l'acheteur, le vendeur ne peut pas agir directement contre les sous-acquéreurs. Il agit contre eux après avoir triomphé sur l'acheteur. Mais il serait plus prudent de les appeler en cause dans la même instance avec l'acheteur (32).

---

(30) CHEVALIER (J.) ; Ibidem.

(31) STANISLAS (G.) ; Le droit de résolution dans le contrat de vente, Genève, Georg & Cie, S.A., 1979, p. 131.

(32) SIMONT (L.), DE GAVRE (J.) et FORRIERS (P.A.) ; "Les contrats spéciaux" dans Revue critique de Jurisprudence belge, Premier trimestre 1985, p. 168.

Lorsque le sous-acquéreur est tenu à restituer la chose, l'étendue de la restitution imposée varie suivant qu'il est de bonne foi ou de mauvaise foi. Si le sous-acquéreur est de bonne foi, il a fait les fruits siens et il ne doit d'indemnité pour les dégradations par lui commises que s'il en a tiré profit (33).

Toutefois, le sous-acquéreur peut toujours exiger une indemnité pour les dépenses nécessaires ou utiles réalisées par lui sur la chose. Au cas de constructions ou plantations constituant des impenses utiles, le vendeur ne peut pas en demander la suppression et il en doit la valeur de la plus-value ou la valeur des impenses à son choix (34).

En principe , le sous-acquéreur doit être présumé de bonne foi. Il n'est pas de mauvaise foi parce qu'il sait que son vendeur est encore débiteur du prix envers son propre vendeur, car il peut espérer que cette dette sera réglée un jour.
Pour qu'il y ait mauvaise foi, il faut que le sous-acquéreur sache que son vendeur est menacé d'une action en résolution parce qu'il est dans l'impossibilité de payer son prix. C'est à partir de ce moment que le sous-acquéreur comprendra la précarité de son titre (35).
Si le sous-acquéreur est de mauvaise foi, il est traité comme l'acheteur.
En ce qui concerne les ventes mobilières à des tiers, ces derniers peuvent se prévaloir de l'art. 658 du C.C.L. III en vertu duquel "En fait de meubles, possession vaut titre", à condition qu'ils soient de bonne foi.
Le vendeur non payé dispose enfin d'une troisième garantie = le droit de revendication, qui fera l'objet de notre section troisième.

---

(33) LAURENT (F.) ; Op. cit. , T. XXIV, n° 359.
(34) LIMPENS (J.) ; Op. cit. , n° 1834.
(35) BARANKENYEREYE (S.) ; Op. cit. , p. 24.

Section III. De la revendication du vendeur non payé.

En principe, toute vente rend l'acheteur propriétaire (art. 264 C.C.L. III). Elle dépouille de ce fait le vendeur de son action en revendication, du moins à l'égard de l'acheteur.
En effet, la propriété est transferée au moment même de la conclusion du contrat et par conséquent le vendeur ne peut pas revendiquer un droit de propriété dont il n'est plus titulaire.
Pour expliquer l'action en revendication du vendeur non payé, on enseigne que le vendeur qui revendique la chose non payée, le fait non pas pour la reprendre mais seulement pour "empêcher la revente par l'acheteur" (36).

De ce fait, l'action en revendication prémunit le vendeur contre le péril d'une vente précipitée de l'objet vendu effectuée par l'acheteur, et accompagnée du règlement immédiat du prix de revente entre ces mains. Il est en outre intéressant de relever que les conditions requises pour l'exercice de la revendication en rendent l'utilisation peu fréquente (37).
D'ailleurs, le code civil burundais ne contient aucune disposition relative à l'action en revendication.
En l'absence d'une disposition légale nous nous en référons à la doctrine belge et française.
La question se pose de savoir à qui appartient l'action en revendication.
La réponse sera donnée dans le paragraphe premier.

§ 1. A qui appartient l'action en revendication.

Cette garantie offre ceci de particulier qu'elle n'appartient pas au vendeur quel qu'il soit.
L'action en revendication n'est ouverte qu'au vendeur d'effets mobiliers et à la condition qu'il s'agisse d'une vente sans terme quant au paiement du prix. (38).

---

(36) DEKKERS (R.) ; Op. cit. , T. II, p. 505.
(37) EDGARD (S.) ; Op. cit. , p. 26
(38) WEIL (A.) ; Droit civil, Les sûretés, Paris, Dalloz, 1979, P. 215

L'action en revendication n'appartient donc jamais au vendeur d'immeubles, et elle n'est même pas ouverte au vendeur de meubles s'il y a eu concession d'un terme quant au paiement du prix, ce qui est le cas dans la vente à tempérament (39).

§ 2. Conditions de l'action en revendication.

Lorsqu'elle existe, l'action en revendication est soumise à certaines conditions techniques. Il faut que le meuble soit encore en la possession de l'acheteur, car la revendication ne fait qu'empêcher "la revente". L'objet une fois revendu, le sous-acquéreur en devient le nouveau propriétaire. En effet, le vendeur initial ne peut plus saisir la chose entre les mains du sous-acquéreur qui n'est pas son débiteur à lui et il ne peut davantage la revendiquer au sens propre, car il n'y a pas de droit de suite pour les meubles (40).

L'action en revendication suppose également que l'objet vendu se trouve encore "dans le même état que lors de la livraison". La revendication tend précisément à éviter que l'acheteur ne transforme la chose au préjudice du vendeur.

Si la chose vendue a été l'objet d'une transformation matérielle, qui en a fait un objet nouveau, la revendication n'est plus possible. Enfin, la revendication doit être faite dans la huitaine de la livraison (art. 2102 du Code civil belge). C'est un délai préfix dont l'inobservation est strictement de rigueur.
On ne veut pas que les espoirs des créanciers qui ont traité avec l'acheteur soient trompés longtemps sur la foi de son patrimoine apparent.
Huit jours après la livraison, le vendeur est déchu de sa revendication (41).

---

(39) WEIL (A.) ; Ibidem.
(40) MAZEAUD (H., L. et J.) ; Op. cit. , T. III, p. 209.
(41) WEIL (A.); Op. cit. , p. 216.

En effet, si le vendeur reste plus longtemps sans agir c'est qu'il a confiance dans la solvabilité de l'acheteur et accorde terme et délai. Il ne peut donc plus se prévaloir d'un bénéfice réaervé exclusivement au vendeur au comptant (42).

Le point de départ du délai est logiquement celui de la livraison, puisque c'est à ce moment seulement que le "patrimoine apparent" de l'acheteur est constitué, en matière mobilière, et que les droits des tiers méritent d'être protégés (43).

Il convient de se demander quelle est en présence du privilège du vendeur, l'utilité du droit de revendication. C'est à cette question que le paragraphe suivant va répondre.

§ 3. Utilité du droit de revendication.

Cette utilité est de permettre en tout état de cause l'exercice du privilège, et par la saisie que le droit de revendication comporte d'empêcher que l'acheteur n'aliène l'objet vendu, et ne stérilise par voie de conséquence l'exercice du privilège du vendeur (44).

En outre, la revendication remet le vendeur dans la position où il se trouvait avant d'avoir livré la chose. Il recouvre le droit de rétention et peut refuser de se dessaisir jusqu'au versement du prix (45).

Cependant, la suppression du droit de suite qu'emporte la revendication lui enlève la plus grande partie de son utilité. En outre le transfert solo consensu de la propriété dans la vente s'oppose nécessairement à toute idée de revendication au sens strict du terme (46).

---

(42) MAZEAUD (H., L. et J.) ; Ibidem.
(43) DELESTRAINT DU PONT (P.); Op. cit. , T. IV, p. 253.
(44) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Op. cit. , T. III, p. 484.
(45) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Ibidem.
(46) MORTOU, T. II, n° 489 cité par DE PAGE (H.) ; Op. cit., T.IV, p. 251.

En effet, on ne revendique pas, sauf résolution préalable, quand on a plus la propriété de l'objet revendiqué. A cet égard, l'accord semble aujourd'hui s'être fait en doctrine pour dire que la revendication autorisée en faveur du vendeur sans terme d'effets mobiliers est une revendication de nature spéciale. Elle fournit un moyen de "rattrapage" au vendeur sans terme qui s'est par imprudence ou par courtoisie dessaisi de la chose vendue alors qu'il n'était pas payé (48).

De fait, elle ne tend qu'à remettre le vendeur imprudent en possession d'une chose qu'il ne devrait pas avoir livré s'il avait observé l'art. 289 du C.C.L. III ainsi libellé : "le vendeur n'est pas tenu de délivrer la chose si l'acheteur n'en paie pas le prix, et que le vendeur ne lui ait pas accordé un délai pour le paiement". De cette façon, la revendication permet au vendeur d'exercer plus sûrement son privilège que l'acheteur pourraît compromettre en revendant la chose ou en modifiant sa destination (49). Le code civil ayant consacré le transfert de propriété dès la conclusion du contrat de vente en son art. 264 qui stipule le transfert de propriété solo consensu au moment de la vente, cette revendication a été dénaturée pour devenir la revendication d'une détention, puisque le revendiquant n'est pas propriétaire (50).

Nous ne prétendons pas affirmer que ces explications données pour expliquer le fondement et la justification du droit de revendication soient suffisantes, nous nous sommes simplement bornées à mettre en relief les considérations habituellement adoptées par la doctrine.
L'intérêt de la revendication contre l'acheteur est nul sur le plan de la pratique judiciaire, elle mérite surtout l'attention en raison de la liaison à son sort de l'action résolutoire (51).
En effet, l'action résolutoire est liée au maintien de l'action en revendication et ne peut plus être exercée lorsque celle-ci est éteinte (52).

---

(48) LAURENT (F.) ; Ibidem.
(49) EDGARD (S.) ; Op. cit. , p. 28.
(50) PLANIOL (R.) ; Op. cit. , T. II, n° 2607.
(51) EDGARD (S.) ; Idem, p. 28.
(52) DE PAGE (H.) ; Op. cit. T.IV, p. 242.

A cet égard, l'art. 2102 du code civil belge stipule que la déchéance de l'action revendicatoire emporte également celle de l'action en résolution.

Telle que nous l'avons exposée dans les considérations qui précèdent, la matière relative aux garanties du vendeur non payé paraît simple. Le droit commun (exception d'inexécution et droit de résolution) est renforcé par des garanties complémentaires à savoir l'action en revendication pour les ventes d'effets mobiliers faites sans terme et le privilège pour les ventes d'effets mobiliers faites avec terme qui sera traité dans la section suivante.

Section IV. Le privilège du Vendeur non payé.

§ 1. Notions générales et fondement.

Les créances privilégiées sur la généralité des meubles sont celles prévues par le décret du 15 avril 1896. Précisons que le privilège est un droit que la loi confère à un créancier d'être préféré aux autres créanciers sur l'ensemble des biens de son débiteur ou sur certains d'entre eux seulement (53).
Il existe, en effet, des créanciers dont le législateur estime que leurs intérêts méritent une faveur dans le recouvrement de leurs créances. Celles-ci se trouvent alors en raison de leur qualité "privilégiées".

Il s'agit généralement de la reconnaissance d'un rang prioritaire au profit du créancier titulaire d'une créance déterminée sur le produit de la vente de tout ou partie du patrimoine de son débiteur. Tel est le cas notamment du vendeur non payé qui est pourvu d'un privilège pour assurer le recouvrement de sa créance.

---

(53) Lexique des termes juridiques, Paris, Dalloz 1981, p. 336.

La concession de cette garantie complémentaire (le privilège) qui permet à son bénéficiaire de se faire payer par préférence sur le prix de réalisation du bien sur lequel porte le privilège est, à notre sens, parfaitement équitable. En effet, tant que le prix n'est pas payé, la vente augmente le patrimoine de l'acheteur au détriment du vendeur, il serait injuste que les autres créanciers puissent se payer sur le bien vendu sans que le vendeur soit désintéressé (54).

Dans cette perspective, le privilège garantit la créance du prix de vente et exceptionnellement des frais qui sont à la charge de l'acheteur, s'ils ont été acquittés par le vendeur.
Il convient de noter que le législateur burundais n'organise pas de privilège en matière immobilière. Il ne se borne qu'à réglementer le privilège sur les biens meubles. Sous le paragraphe deuxième nous nous attarderons quelque peu sur le privilège du vendeur de meubles. Quant au privilège du vendeur d'immeubles, il retiendra notre attention dans le paragraphe troisième.

§ 2. Privilège du vendeur de meubles.

Le privilège est applicable en ce qui concerne les meubles corporels qu'en ce qui concerne la vente de meubles incorporels. Toutefois, cette garantie est moins sûre, car son existence est susceptible d'être affectée par diverses éventualités (55).

D'abord, le privilège du vendeur de meubles s'éteint si la chose qui en est grevée vient à disparaître. Néanmoins, si la chose était assurée ou si la perte est due à la faute d'un tiers, le privilège serait reporté sur la créance d'indemnité à la charge de l'assureur ou du tiers responsable. Le privilège du vendeur de meubles s'éteint encore lorsque la chose a perdu son individualité par suite des transformations matérielles qu'elle a subies (56).

---

(54) MARTIN (D.), Droit Civil, et Commercial Sénégalais, C.I.F.P.B., les nouvelles éditions africaines, Dakar-Abidjan-Lomé, 1982, p. 110.

(55) WEIL (A). ; Op. cit. , p. 209.

(56) WEIL (A.) ; Ibidem.

Il en est ainsi des matériaux de construction qui ont été employés à l'édification d'un bâtiment des végétaux qui ont servi à des plantations.

Ces matériaux ou végétaux perdent leur individualité et deviennent partie intégrante de l'immeuble, ils ne sont plus le gage spécial de celui qui les a vendu. Dans cette hypothèse, la transformation matérielle s'accompagne de la transformation juridique, le meuble incorporé devient immeuble par nature (57).

Dans le même ordre d'idées, il est permis de se demander si le vendeur peut encore provoquer son privilège lorsque la chose a été aliénée par l'acquéreur ou lorsque celui-ci n'en a plus la possession. A cet égard, rappelons que le privilège du vendeur de meubles est assez fragile, il ne confère aucun droit de suite en cas de revente du bien par l'acquéreur (58).

Cependant, si le meuble acheté a été perdu ou volé à l'acquéreur ou s'il se trouve entre les mains d'un possesseur de mauvaise foi, le vendeur primitif pourra au moyen de l'action oblique (art. 64 C.C.L. III) exercer l'action en revendication appartenant à son débiteur et faire valoir son privilège sur le meuble revendiqué.
Tant que l'acheteur demeure propriétaire de l'objet par lui acquis, le vendeur peut invoquer son privilège (59).
En tout état de cause, le vendeur conserve le droit de saisir le meuble même si celui-ci se trouve entre les mains d'un détenteur précaire auquel l'acheteur l'aurait remis. Toutefois, dans le cas où l'objet mobilier aurait été remis par l'acheteur à titre de nantissement à un tiers ignorant l'existence du vendeur, le privilège du créancier gagiste primerait celui du vendeur car le créancier gagiste est au regard des tiers un véritable possesseur du droit de gage qui peut se prévaloir à leur encontre de la règle "En fait de meubles possesion vaut titre" art. 658 C.C.L. III.

---

(57) RIPERT (G.) et BOULANGER (J.) ; Op. cit. , T. III , p. 486.
(58) WEIL (A.) ; Op. cit. , p. 211.
(59) WEIL (A.) ; Ibidem.

L'interprétation de cette disposition laisse entendre que l'acquéreur "a non domino"lorsqu'il est de bonne foi, devient immédiatement propriétaire des meubles corporels dont il a pris possession du moins lorsque la dépossession du véritable propriétaire n'a pas eu pour origine une perte ou un vol (art. 658 C.C.L. III al. 2).

§ 3. Privilège du vendeur d'immeubles.

En droit belge, ce privilège est consacré par l'art. 27, 1° de la loi du 16 décembre 1851. A l'inverse de ce qui se passe en matière de vente d'effets mobiliers où le maintien du privilège est lié à la conservation de la possession de la chose vendue par l'acheteur, le privilège du vendeur d'immeublessubsiste même si l'acheteur aliène le bien vendu , à la seule condition que le privilège soit rendu public (60).
Le privilège du vendeur d'immeubles est en quelque sorte une hypothèque privilégiée. Il emporte à ce titre comme tous les privilèges immobiliers droit de suite.

Au Burundi, le législateur n'organise pas de privilège en matière immobilière mais il prévoit une hypothèque tacite au profit du vendeur impayé. Cette matière est régie par la loi n° 1/008 du 1er Septembre 1986 portant Code Foncier du Burundi.

Sauf stipulation contraire, tout contrat de vente, d'échange, de donation et tout partage d'immeubles estréputé contenir l'accord des parties pour constituer sur l'immeuble une hypothèque en garantie des obligations qui ont été évaluées dans le contrat (art. 157 C.F. al. 1).

Ce contrat tacite d'hypothèque est soumis quant à sa validité à toutes les conditions exigées pour les constitutions expresses (art. 157 C.F. al.2). En qualifiant ce droit d'hypothèque et non de privilège le législateur burundais a reconnu la vraie nature du droit qui appartient au vendeur d'immeubles;Les parties au contrat sont en principe libres de stipuler

---

(60) LAURENT (F.) ; Op. cit. , T. XXX, n° 2.

expressément que les obligations quelles qu'elles soient qui en dérivent sont garanties par une hypothèque. Lorsque la stipulation n'est pas expresse, l'art. 157 de la loi précitée établit une présomption de leur existence et autorise l'inscription sur l'immeuble vendu, d'une hypothèque en garantie des obligations que le contrat met à charge de cette partie.

L'inscription ne peut être faite qu'à partir du moment où la mutation est opérée par le nouveau certificat d'enregistrement (art. 158 C.F.). Enfin de compte, toutes ces garanties accordées au vendeur non payé ne sont pas fondamentalement différentes par leur résultat. En effet, tous aboutissent soit à rendre au vendeur la libre disposition de la chose vendue, soit en lui procurer la valeur (61).

L'identité n'est cependant pas parfaite : Si la valeur du bien vendu a augmenté depuis la vente, le vendeur en profite quand il en devient propriétaire mais non lorsqu'il exerce son privilège. En outre, si la chose vendue a été aliénée sans que l'acheteur s'en soit dessaisi, le privilège cesse de la grever tandis qu'elle peut être récupérée par le vendeur lorsque la revente est résolue. Mais le privilège est reporté sur le prix encore dû par le sous-acquéreur (62).
Si le sous-acquéreur a pris possession de la chose, la résolution permet seulement au vendeur de demander la réparation de son préjudice. Celle-ci sera illusoire si l'acheteur a cessé ses payements.
Au contraire, le privilège est reporté sur le prix encore dû par le sous-acquéreur, comme dans le cas précédent (63).

Parmi ces garanties du vendeur non payé, nous avons en outre cité le droit de revendication s'il s'agit d'une vente d'effets mobiliers faite sans terme. A ce sujet, la jurisprudence belge affirme que c'est un vestige de l'histoire dont la survivance est "probablement" le fruit d'une erreur des auteurs du code civil (64).

---

(61) HEENEN (J.) ;"Les garanties du vendeur de meubles et leurs avatars" dans Revue critique de Jurisprudence belge, Premier trimestre 1973, p.11.

(62) DE PAGE (H.) ; Op. cit., T. VII, n° 216.

(63) DE PAGE (H.) ; Op. cit., T. III, n° 225.

(64) Cass. , 20 mars 1946, Pas. , 1946, I, 203.

L'on ne cite en effet aucune espèce où le vendeur aurait "revendiqué" la chose vendue. Ce "désert" jurisprudentiel s'explique par le fait que le droit de revendication n'existe que si la vente est au comptant et il doit être exercé dans les huit jours de la livraison.

A toutes fins utiles, signalons que le vendeur perd une partie au moins de ses garanties sous l'influence de la faillite, comme nous allons le voir dans la section suivante.

Section V. Influence de la faillite sur les garanties du vendeur non payé.

Par application du Décret du 27 juillet 1934 portant faillite et concordat préventif à la faillite, les garanties du vendeur non payé autres que l'exception d'inexécution ne sont pas maintenues en cas de faillite de l'acheteur.
L'exception d'inexécution étant en principe temporaire, elle peut cependant être soulevée aussi longtemps que l'obligation corrélative n'est pas exécutée (65).

Il résulte de ce qui précède que le vendeur d'effets mobiliers qui a effectué la délivrance des marchandises vendues dans les magasins de l'acheteur failli se voit privé de toute garantie. Il perd l'action revendicatoire, l'action résolutoire et même le privilège (66).
Cependant, peuvent être revendiquées en vertu de l'art. 88 et suivants du décret portant faillite et concordat préventif à la faillite, les marchandises consignées au failli à titre de dépôt ou pour être vendues pour le compte de l'envoyeur, aussi longtemps qu'elles existent en nature en tout ou en partie (art. 84).

Peuvent également être revendiquées les marchandises expédiées au failli tant que la tradition n'en a point été effectuée dans ses magasins, ou dans ceux du commissionnaire chargé de les revendre pour le compte du failli (art. 86).

---

(65) EDGARD (S.) ; Op. cit. , p. 19.
(66) EDGARD (S.) ; Idem, p. 33.

Ce droit de revendication se fonde sur une considération d'équité. En cas de faillite de l'acheteur, le vendeur lui a expédié des marchandises se trouvant en cours de route au moment de la faillite, doit pouvoir les revendiquer parce qu'elles ne font pas partie du patrimoine du failli et qu'elles n'ont pas augmenté son crédit vis-à-vis des autres créanciers (67).

Les marchandises n'étant pas encore délivrées, les autres créanciers n'ont pu considérer qu'elles faisaient partie du patrimoine du failli qui constitue leur gage. Ils n'ont donc pas été trompés par une situation apparente.

Il résulte de ce qui précède que le vendeur d'effets mobiliers qui a effectué la délivrance des marchandises vendues dans les magasins de l'acheteur failli se voit privé de toute garantie. Il perd l'action revendicatoire, l'action résolutoire et même le privilège (68).

Signalons que la suppression du privilège, de l'action en revendication et de l'action résolutoire du vendeur d'effets mobiliers, lorsqu'il y a faillite, est d'ordre public. Il est donc interdit aux parties d'y déroger directement ou indirectement. Les procédés qui aboutiraient quel que soit le procédé employé à une pareille dérogation sont radicalement nuls (69).

Toutefois, l'action résolutoire de droit commun subsiste pour le vendeur de meubles avec terme, si elle a été intentée avant la faillite et à la condition que ce vendeur ne se trouve pas lors de l'intentement de cette action en concours avec d'autres créanciers de l'acheteur. Si ce concours existe notamment à la suite d'une saisie antérieure, l'action résolutoire est perdue (70).

---

(67) DE PAGE (H.) ; Op. cit., T.IV, p. 267.

(68) DE PAGE (H.) ; Ibidem.

(69) Cass., 21 mars 1929, I, 139 cité par DE PAGE (H.) ; Op. cit., p. 268.

(70) Cass., 23 mai 1946, Pas., 1946, I, 204. cité par DE PAGE (H.), Ibidem.

CONCLUSION GENERALE.-

En étudiant l'obligation de payer le prix dans le contrat de vente ; nous avons été amenée à constater qu'elle occupe une place considérable dans le contrat de vente. A cet égard, l'art. 327 C.C.L. III précise que l'obligation de payer le prix est la principale obligation de l'acheteur.

Tout au long de notre travail nous avons essayé de déterminer l'étendue de cette obligation. En effet, elle constitue vraiment la contrepartie des obligations consenties par le vendeur. Le code civil a lié très intimement l'obligation de payer le prix à l'obligation de délivrance qui est imposée au vendeur (art. 289 C.C.L. III).

Dans les notions générales sur l'obligation de payer le prix, nous avons essayé de définir le prix et de mettre en relief ses principaux caractères. Non seulement le prix doit consister en une somme d'argent, mais en plus il doit être déterminé par les parties ou du moins être déterminable sur la base des éléments du contrat.

Toutefois, l'autonomie de la volonté peut être tempérée par l'intervention des autorités publiques dans la fixation du prix. Ainsi, le prix de vente est réglementé par le D. n° 100/58 du 20 Août 1986 relatif à l'encadrement des activités commerciales au Burundi.

En outre, la question se pose de savoir si le prix de vente peut être dissimulé par les parties. En principe, il suffit que le prix soit réel et sérieux, il est indifférent qu'il figure ou non à l'acte pour sa totalité.

Quant aux modalités du paiement, elles visent la détermination de l'époque, du lieu du paiement et de la débition des intérêts.
En principe, la détermination de l'époque et du lieu du paiement est laissée à la volonté des parties. En ce qui concerne l'époque, les parties stipulent généralement que la vente est faite au comptant ou à terme.

La vente est au comptant si le paiement du prix et la délivrance de la marchandise sont simultanément et immédiatement réalisés.
Elle est dite à terme si, le prix étant définitivement fixé au jour de la vente, un terme est stipulé soit au profit du vendeur pour la délivrance soit au profit de l'acheteur pour le paiement du prix, soit au profit de l'un et de l'autre pour la délivrance et le paiement du prix qui sont effectués simultanément à l'échéance du terme convenu.

Si le contrat ne comporte aucune précision à cet égard, l'art. 328 C.C.L. III décide à titre supplétif que l'époque du paiement doit être celle de la livraison de la chose.
"Si rien n'a été réglé lors de la vente, l'acheteur doit payer le prix au lieu et dans le temps où doit se faire la délivrance"(art. 328 C.C.L. III.).
Cette disposition est dérogatoire du droit commun tel qu'il résulte de l'art. 145 C.C.L. III tout au moins en ce qui concerne le lieu du paiement.
Il en résulte, en effet, que sauf le cas où la délivrance doit se faire au domicile de l'acheteur (71),la dette du prix est portable. La loi a ainsi voulu nettement souligner le caractère synallagmatique du contrat de vente : tout s'y passe donnant - donnant.

Remarquons que l'art. 328 C.C.L. III ne s'applique en ce qui concerne le lieu du paiement qu'à la vente au comptant. S'il y a terme concédé quant au paiement du prix, la délivrance doit se faire immédiatement et l'art. 328 disparaît par le fait même. Puisque cette règle de l'art. 328 est dérogatoire au droit commun, il faut en limiter strictement l'application. Elle cessera de s'appliquer lorsque le lien existant entre la délivrance et le paiement du prix se trouve distendu par la convention ou par l'usage.

---

(71) ce qui suppose déjà une convention.

Le droit commun reprend son empire, c'est-à-dire que non seulement le paiement aera effectué au temps fixé, mais qu'il devra avoir lieu au domicile de l'acheteur.
La même solution doit être adoptée dans l'hypothèse inverse où le prix étant payable immédiatement, le vendeur aurait un délai pour effectuer la livraison. Les parties ayant ainsi renoncé à la simultanéité des opérations et ayant séparé leur exécution, il n'y a plus de raisons de déroger au droit commun en ce qui concerne le lieu du paiement.

Signalons que la pratique s'écarte de plus en plus de l'art. 328 C.C.L. III qui ordonne à l'acheteur de payer en même temps qu'il reçoit la chose. En effet, suite au développement de la vente à crédit, il arrive fréquemment que le vendeur livre la chose avant d'en recevoir le paiement.

En plus du prix convenu au contrat de vente, nous avons passé en revue les cas où l'acheteur peut devoir les intérêts du prix (art. 329 C.C.L. III). Il en est ainsi tout d'abord si le contrat le mentionne. La clause est valable à condition toutefois que le taux choisi ne tombe pas sous le coup de la répression de l'usure prévue par l'art. 213 du code pénal.

A défaut de convention, les intérêts sont dus par l'acheteur s'il s'agit d'une chose produisant des fruits, à compter de la délivrance du bien vendu et s'il s'agit d'une chose ne produisant pas de fruits à partir de la sommation de payer le prix (art. 329 C.C.L. III in fine).

Enfin, l'acheteur peut être tenu de payer certaines sommes accessoires comme les frais de transport et les droits de douane afférents à la chose vendue.

Notre étude sur l'obligation de payer le prix nous a également conduit à analyser les cas où l'acheteur a le droit de suspendre le paiement du prix.

Quoique le prix soit exigible, nous avons mentionné que l'acheteur peut retenir le prix dans les cas prévus par l'art. 330 C.C.L. III ainsi libellé :

"Si l'acheteur est troublé ou a juste sujet de craindre d'être troublé par une action soit hypothécaire soit en revendication, il peut suspendre le paiement du prix jusqu'à ce que le vendeur ait fait cesser le trouble".
Cet article prévoit donc deux cas : D'une part, l'action tendant à évincer l'acheteur est intentée ; le vendeur doit donc exécuter son obligation de garantie d'éviction. Tant que cette exécution n'est pas achevée par le rejet de la demande ou par l'indemnisation de l'acheteur, ce dernier peut se dispenser de payer le prix, c'est une simple application de l'exception d'inexécution prévue par l'art. 82 C.C.L. III.

D'autre part, l'action n'est pas encore intentée. Dans ce cas, l'acheteur peut déjà anticipativement suspendre le paiement du prix pourvu que ces craintes soient fondées.

Cependant, l'art. 330 C.C.L. III prévoit des exceptions si le vendeur fournit une garantie suffisante pour couvrir tous les dommages-intérêts éventuels, l'acheteur est suffisamment protégé et doit payer le prix. En effet, cette disposition stipule "... Si mieux n'aime celui-ci donner caution, ou à moins qu'il n'ait été stipulé que, nonobstant le trouble, l'acheteur payera".

La clause que l'acheteur payera malgré l'éviction ou la menace d'éviction est assez rare. Elle n'acquiert d'intérêt que par les formes indirectes que les parties peuvent lui donner.
Les parties peuvent assimiler à la clause expresse d'une part, le cas où l'acheteur acquiert à ses risques et périls. D'autre part, le cas où le contrat révèle que l'acheteur connaît le danger d'éviction et celui où l'acheteur, apprenant le danger d'éviction, n'en promet pas moins de payer dans un délai déterminé.

Enfin, nous avons relevé que le vendeur dispose d'une série de mesures pour se prémunir contre le non paiement du prix, qu'il soit dû à la mauvaise volonté de l'acquéreur ou à son insolvabilité.

Dans cette perspective, l'art. 289 C.C.L. III reconnaît un droit de rétention au vendeur au comptant. Celui-ci peut donc refuser de livrer la chose s'il n'y a pas paiement. Nous avons vu en outre que le vendeur non payé peut agir en résolution du contrat (art. 331 à 333 C.C.L III). Dans les ventes de meubles corporels ensuite, l'art. 2102,4° du code civil belge attribue au vendeur au comptant un droit de revendication. L'exercice de ce droit suppose que la chose se trouve en possession de l'acheteur. De plus, le vendeur doit agir dans le délai de huit jours qui suit la vente. En fait, ce droit de revendication ne présente plus d'intérêt dans la pratique.

Le code civil ayant abandonné le principe romain du transfert de propriété des choses vendues moyennant paiement du prix, le vendeur non payé n'est plus propriétaire de la chose et ne peut plus en revendiquer la propriété.

Au demeurant, la revendication n'est pas une meilleure garantie que le privilège, elle est inefficace lorsque la chose se trouve aux mains d'un sous-acquéreur. Le privilège du vendeur d'immeubles ou de meubles est nettement plus efficace. En effet, cette garantie permet au vendeur non payé de faire saisir le bien et de se payer sur le prix de la vente.

Signalons que l'exercice d'une de ces actions lorsqu'elle a été vaine, ne prive pas le vendeur du droit d'exercer une autre. Ainsi, il peut intenter l'action résolutoire même après avoir agi en paiement. De même, il peut poursuivre l'action en paiement après avoir exercé l'action résolutoire en s'en désistant tant que le tribunal n'a pas encore statué ni l'acheteur acquiescé à la demande.

Ce n'est que lorsqu'il y a pacte commissoire que l'exercice par le vendeur de l'action en résolution le rend irrecevable à poursuivre par la suite le paiement du prix.

En somme, l'accumulation des garanties au profit du vendeur a atteint son but qui est de favoriser la vente à crédit. Le vendeur consent souvent, nous l'avons déjà dit, à se dessaisir de la chose avant d'être payé.

Aux termes de ces réfléxions nous pensons avoir contribué, nous l'espérons, à éclairer le lecteur sur le contenu de l'obligation de payer le prix dans le contrat de vente qui n'avait encore fait jusqu'ici l'objet d'aucun commentaire.
Toutefois, nous n'avons pas la prétention d'avoir épuisé le sujet, puissent d'autres chercheurs nous compléter.

BIBLIOGRAPHIE. -

Ouvrages consultés.

1. AUBRY et RAU, Droit civil Français, T. IV,
Paris, Librairie Technique, 1975.

2. DEKKERS (R.), Précis de droit civil belge, T. II,
Bruxelles, Bruylant, 1955.

3. DE PAGE (H.), Traité élémentaire de droit civil belge, T.IV
Les principaux contrats usuels, 3e éd., Bruxelles, Bruylant, 1972.

4. Dictionnaire de droit, T.II, 2e éd., Paris, Librairie Dalloz, 1966.

5. Dictionnaire pratique de droit, 5e éd. , Bureau de la Jurisprudence
Générale Dalloz, 1912.

6. DU PONT DELESTRAINT (P.), Principaux contrats, Paris, Delloz, 1982.

7. ENCYCLOPEDIE DALLOZ, Répertoire de droit civil, T. V,
Paris, J.G.D., 1955.

8. FREDERICQ (L.), Traité de droit commercial belge, T. III
Gand, Fecheyr, 1947.

9. GAVRE (J.), Le contrat de transaction en droit civil et en droit judiciaire privé ; T.I, Bruxelles, Bruylant, 1967.

10. GORE (F.) et JADAUD (B.), Droit des affaires, Paris, J.G.D., 1980.

11. GROSS (B.), Droit de la vente, P.U.F., 1978.

12. GUY (S.), Le droit de résolution dans le contrat de vente,
Genève, Georg & Cie, 1977.

13. Juris-classeur civil, art. 1505 à 1640, Paris, Editions techniques, 1968.

14. JAMAR (L.), Répertoire de la Jurisprudence belge, 1804 à 1880.

15. LAURENT (F.), Principes de droit civil, T. XXIV,
Bruxelles, Bruylant, Christophes & Cie, 1878.

16. Les Novelles, Droit commercial, T. I, Bruxelles, 1931.

17. LIMPENS (J.), La vente en droit belge, Bruxelles, Bruylant,
Paris, L.G.D.J., 1960.

18. MARTIN (L.), Droit civil et commercial Sénégalais, les nouvelles éditions africaines, Dakar-Abidjan-Lomé, 1982.

19. MAZEAUD (H., L., et J.), Leçons de droit civil, T. III 5e éd., Paris, Editions Montchrestien, 1979.

20. PICARD (E.) et HENNEBICQ (L.), Les Pandectes belges, T CXXX, Bruxelles, Larcier, 1928.

21. PLANIOL (M.) et RIPERT (G.), Traité Pratique de droit civil français, T. X, 2e éd. , Paris, L.G.D.J., 1956.

22. RIPERT (G.), Traité élémentaire de droit commercial, Tome II, 6e éd. , Paris, L.G.D.J., 1968.

23. ROUSSEAU-HOULE (T.) , Précis de droit de la vente et du louage, Les presses de l'Université de Laval, Québec, 1978.

24. ORBAN (P.), Droit civil du Congo belge, T. II, Bruxelles, Larcier, 1956.

Mémoires et Notes de Cours.

25. BARANKENYEREYE (S.), La résolution du contrat de vente, mémoire, Bujumbura, 1982.

26. NGOIE(L.) , La vente en droit Zaïrois et Burundais, mémoire, Bujumbura, 1982.

27. NKESHIMANA (G.), L'obligation de délivrance dans le contrat de vente, mémoire, Bujumbura , 1983.

28. GATUNANGE (G.), Cours des principaux contrats usuels,notes manuscrites, Bujumbura, 1986-1987.

29. NIMPAGARITSE (D.), Cours des sûretés, Privilèges et Hypothèques, notes manuscrites, Bujumbura 1986- 1987.

30. SIMONT (L.), Contrats spéciaux, T. I, Résumé du cours, 8e éd., Presses Universitaires de Bruxelles, 1981.

Articles.

1. BORRICAND (J.) ; "La clause résolutoire expresse dans les contrats", Rev. trim. dr. civ., Sirey, 1957.

2. CORNU (G.) ; "Contrats spéciaux" dans Rev. trim. dr. civ., Sirey, 1980.

3. EDGARD (S.) ; "La protection juridique du vendeur non payé d'effets mobiliers" dans Annales de la faculté de Droit, d'Economie et de Sciences Sociales de Liège, 1979.

4. SIMONT (L.), DE GAVRE (J.) et FORRIERS (P.A.) ; "Les contrats spéciaux", Examen de Jurisprudence belge (1976 à 1980) dans Revue critique de Jurisprudence belge, Premier trimestre, 1985.

5. HEENEN (J.) , "Les garanties du vendeur de meubles et leurs avatards" dans Revue critique de Jurisprudence belge, Premier trimestre, 1973.

Textes Législatifs.

1. BELLON (R.) et DELFOSSE (P.), Codes et Lois du Burundi, Bruxelles, Larcier, 1970.

2. SERVAIS (J.) et MECHELYNCK (E.) , Les Codes belges, T.I Matières civiles et commerciales, Bruxelles, Bruylant, 1975.

3. Code civil dalloz, Paris, L.G.D., 1980 - 1982.

4. Loi n° 1/008 du 1er Septembre 1986 portant Code Foncier du Burundi, B.O.B. n° 7-9/1986.

5. D. n° 100/58 du 28 Août 1986 relatif à l'encadrement des activités commerciales.

TABLE DES MATIERES

Pages

Avant-propos

Principales abréviations

Introduction 1

Chapitre I. Etendue de l'obligation de payer le prix dans le contrat de vente 4

Section I. Notions générales sur l'obligation de payer le prix.. 4

§ 1. Définition du prix 4

§ 2. Les principaux caractères du prix 6

A. Le prix doit être déterminé ou déterminable 6

I. De la réglementation du prix

II. Du constat des infractions et de la transaction ... 10

B. Le prix doit être réel et sérieux 12

Section II. Modalités du payement du prix 15

§ 1. Epoque et lieu du payement 15

§ 2. Qui doit effectuer le payement et qui doit le recevoir.. 16

A. Qui doit payer le prix ? 17

B. Qui doit recevoir le payement ? 17

§ 3. Les intérêts du prix dans le contrat de vente 18

§ 4. Les accessoires du prix 19

Chapitre II. Tempérament relatif à l'époque du payement du prix : Droit de suspendre le payement 26

Section I. Causes de suspension du payement 26

Section II. Champ d'application de l'art. 330 C.C.L. III 28

§ 1. Nature du trouble 28

§ 2. Menace d'une action hypothécaire 30

§ 3. Menace d'une action en revendication 31

Section III. Cas où l'acheteur est privé du droit de retenir le prix dans le contrat de vente 33

§ 1. Renonciation contractuelle au droit de retenir 33

§ 2. Cas du payement déjà effectué 37

Section IV. Comment le vendeur peut faire cesser la retenue du prix par l'acheteur 38
§ 1. Cessation du trouble 38
§ 2. L'offre de caution 39

Section V. De la prescription de l'action en paiement du prix.. 41

Chapitre III. Sanction du défaut de payement du prix dans le contrat de vente 43

Section I. Droit de rétention de la chose vendue ou exception d'inéxécution 44

Section II. La résolution de la vente pour défaut de payement du prix 47
§ 1. Pacte commissoire tacite 48
§ 2. Pacte commissoire exprès 50
§ 3. Effets de la résolution de la vente pour défaut de payement du prix 51

I. Effets entre parties 53
II. Effets à l'égard des tiers 54

Section III. De la revendication du vendeur non payé 56

§ 1. A qui appartient l'action en revendication 56
§ 2. Condition de l'action en revendication 57
§ 3. Utilité du droit de revendication 58

Section IV. Le privilège du vendeur non payé 60
§ 1. Notions générales et fondement 60
§ 2. Privilège du vendeur de meubles 61
§ 3. Privilège du vendeur d'immeubles 63

Section V. Influence de la faillite sur les garanties du vendeur non payé 65

Conclusion générale 67
Bibliographie 73
Table des matières 76