

LA VENTE A TEMPERAMENT DANS LE CODE SUISSE DES OBLIGATIONS

par

Guy FLATTET

Professeur à la Faculté de Droit de Lausanne

La structure et le fonctionnement de l'économie contemporaine ont influencé les rapports juridiques entre les producteurs ou des commerçants d'une part, et les consommateurs d'autre part. La production de masse, surtout dans le domaine des biens de consommation, exige pour se maintenir un très large marché de consommateurs, qui peuvent absorber très vite les biens qui leur sont offerts. De leur côté, les consommateurs tentés par toutes les inventions du monde moderne : appareils de radio, de télévision, de photographie, de cinématographie, frigorifiques, automobiles, matériel de camping, et l'on pourrait encore allonger la liste, les consommateurs donc sont désireux d'acheter ces choses, mais le paiement immédiat du prix est un sérieux obstacle à la réalisation de leurs rêves. Entre un vendeur qui non seulement veut, mais qui doit vendre, et un acheteur qui veut acheter, mais qui en est retenu par le prix, il est difficile qu'une solution ne soit pas trouvée. Si l'acheteur n'a pas l'argent à sa disposition pour payer comptant, le vendeur lui fera crédit. Autrement dit il livrera tout de suite la chose, et l'acheteur ne la payera qu'à l'avenir. C'est une modalité de paiement qui est connue depuis longtemps. Mais elle n'est pas suffisamment souple pour les besoins modernes.

En effet, le paiement à terme, s'il laisse un certain temps à l'acheteur pour rassembler les fonds nécessaires laisse subsister dans

son esprit la perspective d'un montant élevé à payer d'une seule fois, d'une part, et il expose le vendeur qui n'a pas reçu de sûreté — ce qui est généralement le cas — à ne rien recevoir du tout si la situation de l'acheteur est compromise, d'autre part.

Afin d'alléger, sinon le paiement, du moins la crainte que son importance peut susciter d'un côté, de protéger le vendeur de l'autre côté, on a eu l'idée de fractionner le paiement. Au lieu de devoir une grosse somme à une certaine échéance, l'acheteur versera périodiquement une fraction du tout à son vendeur. De la sorte, il n'aura que des sommes relativement modestes à payer régulièrement et le vendeur sera remboursé au fur et à mesure de l'écoulement du temps : si le débiteur se trouve dans une situation mauvaise, le vendeur aura déjà reçu une partie du prix et, en outre, il sera averti de la gêne de son acheteur par la suspension des paiements : il pourra agir aussitôt pour défendre ses intérêts. C'est le système bien connu des ventes par acomptes, entrées aujourd'hui dans la pratique courante.

Il va de soi que dans un tel système, plus le délai de paiement est long, plus les fractions du prix total à payer sont petites. L'acheteur qui pouvait hésiter devant une somme importante à réunir pour la verser à son vendeur aura son attention détournée sur le montant des mensualités, considérablement plus basses, et il s'engagera d'autant plus facilement qu'il ne songera pas à la durée du délai et aux circonstances imprévues qui pourraient entraver le règlement ponctuel des acomptes. Pourtant, le prix global sera d'autant plus élevé que le délai sera plus long, car le vendeur prélèvera des intérêts en rémunération de son crédit.

C'est ainsi que l'acheteur à tempérament risque de s'engager au delà de ce qu'il peut raisonnablement payer chaque mois. Même s'il observe une certaine retenue dans la conclusion de ses engagements, il peut être à la merci d'une maladie, d'un accident, du mauvais sort, d'une perte d'emploi. Et dès lors, les difficultés vont se multiplier. Le vendeur non payé va le mettre en demeure de s'exécuter, puis s'il n'obtient pas satisfaction, il le mettra en poursuite ou il exigera la restitution de la chose, tout en conservant les acomptes versés à titre de dédommagement pour rupture de con-

trat, pour usage de la chose ou pour défraîchissement. En définitive, l'acheteur qui n'aura pas pu payer intégralement le prix aura payé cher l'usage de la chose achetée.

Sans arriver à une solution aussi déplorable, l'acheteur peut parfois sauver son acquisition, mais à un prix élevé : en payant d'un coup le solde des acomptes, augmenté parfois d'intérêts majorés du fait de la demeure ou du délai supplémentaire accordé.

Les difficultés que peut susciter la rentrée des acomptes — la comptabilisation même de ceux-ci donne un surcroît de travail appréciable — a incité les vendeurs à se tourner vers des organismes spécialisés de financement pour leur céder leurs droits contre les acheteurs et rentrer immédiatement dans leurs fonds. Aujourd'hui, les maisons de commerce qui pratiquent systématiquement la vente par acomptes ne font plus elles-mêmes crédit : ou bien elles l'accordent, mais transmettent aussitôt après leurs créances à l'organisme de financement ou bien elles font souscrire directement l'obligation de paiement à l'organisme de financement par leurs clients, et elles sont payées par ledit organisme.

Cette manière de procéder a permis de dire à un auteur qu'il n'y a plus maintenant de vendeur à crédit, il n'y a plus que des acheteurs à crédit. En effet, le vendeur étant payé immédiatement par l'organisme de financement se trouve replacé dans la situation confortable du vendeur au comptant. Quant à l'organisme de financement, il est organisé pour surveiller la rentrée des acomptes et agir à la première alerte pour sauvegarder ses droits. D'après les enseignements que l'on peut obtenir, le pourcentage des pertes est très bas, parfois presque infime : il passe dans les frais généraux de l'entreprise. Mais l'acheteur se trouve dans une situation défavorisée : tant qu'il avait pour créancier son vendeur, il pouvait lui opposer les moyens de défense de toute partie à un contrat synallagmatique en cas de défaut de la chose, notamment suspendre le paiement de ses acomptes, ce qui constituait un très bon moyen de pression sur le vendeur pour obtenir satisfaction. A l'égard de l'organisme de financement, il ne le peut plus : il est seulement son débiteur, car seule la créance en paiement d'acomptes a été cédée. Si donc l'acheteur a des droits à faire valoir en vertu du con-

trat de vente, il doit les exercer contre le vendeur, mais dans des conditions moins favorables que si le vendeur était demeuré son créancier.

Ainsi, la vente à tempérament présente des risques certains pour l'acheteur. Celui-ci peut s'engager à la légère — et des vendeurs habiles et insistants l'y aideront — il devra payer plus qu'en achetant comptant — et la majoration est parfois très élevée — il s'exposera à tout perdre s'il éprouve des difficultés à régler ses acomptes — et un imprévu peut arriver à quiconque.

En dépit de ces inconvénients certains, la loi ne prohibe pas la vente à tempérament. C'est qu'elle est souvent une nécessité pour l'industrie et le commerce en leur ouvrant un débouché qu'elle n'atteindrait pas sans cela — et l'intérêt public est engagé dans l'évolution d'une économie prospère — et elle est extrêmement utile à des catégories de consommateurs qui ne pourraient pas acquérir des objets pourtant nécessaires : pensons à un jeune ménage qui doit acheter un mobilier, à un jeune médecin qui doit acheter une automobile pour visiter ses malades.

L'intérêt national est si directement engagé par ce genre de vente que l'on voit aujourd'hui sur le plan de l'économie les Etats intervenir pour faciliter ou pour restreindre les ventes à tempérament. En facilitant les ventes à tempérament, on stimule la vie économique. Mais si ces ventes deviennent trop importantes dans le marché national, il apparaît des signes d'inflation. Dès lors, les législateurs interviennent maintenant sur deux plans. D'une part, ils s'efforcent de protéger le consommateur contre des procédés abusifs de certains vendeurs trop habiles — et par vendeur, il faut entendre aussi bien le voyageur de commerce que son employeur — d'autre part, ils règlent les conditions du crédit pour en accroître le volume ou en freiner l'expansion.

A des degrés divers, les différents législateurs connaissent ces problèmes et interviennent pour leur donner une solution. Mais le législateur suisse a été saisi d'une autre question — en relation avec la vente à tempérament — une question à première vue surprenante et qui a été rapidement portée devant les tribunaux, jusqu'au Tribunal fédéral compris : la question des ventes à paie-

ment préalable¹. Il s'agit d'une vente — ou d'un contrat prétendu tel — dans laquelle l'ordre des prestations de la vente par acomptes est renversé : l'acheteur paye d'abord le prix par acomptes, puis le vendeur livre la marchandise quand il a été payé. Cette modalité nouvelle du contrat de vente présente un double aspect : psychologique et économique. Nous allons les examiner successivement.

Psychologiquement, la vente à paiement préalable se présente comme une opération rassurante. L'acheteur ne prend pas la possession immédiate de la chose pour la payer ensuite : au contraire, il épargne le montant du prix avant de prendre livraison de la chose. C'est pourquoi cette forme de vente a pris parfois le nom de "convention d'épargne" ou de "vente-épargne". Et traditionnellement, l'épargne est considérée comme une opération utile et morale, pour l'individu comme pour la collectivité. A la conclusion du contrat, l'acheteur fixe lui-même le montant de ses versements périodiques et le délai de constitution du montant du prix : la charge n'apparaît donc pas comme lourde. En outre, il est souvent prévu qu'à partir du moment où une fraction déterminée du prix, par exemple un tiers ou une moitié, aura été épargnée l'acheteur complètera le solde à sa convenance. Et pour inciter le chaland à conclure, le vendeur s'engage même à lui verser un intérêt supérieur au taux usuel — au moins pendant un certain temps — sur les sommes épargnées. L'acheteur — on prend soin de l'appeler en général : l'épargnant — a bonne conscience, il pense faire une bonne affaire et il ne pense pas prendre de risques.

Economiquement, en effet, le prix global à verser au vendeur est inférieur non seulement au prix global payé dans une vente à tempérament par acomptes, mais aussi au prix de la vente au comptant. Les intérêts, augmentés de la prime du vendeur, viennent en déduction du prix à payer. Et ce prix doit être celui de la vente au comptant. L'utilité, l'intérêt et la moralité sont satisfaits : il ne faut pas s'étonner du succès de cette nouvelles forme de vente.

1) **Guy Flattet** : La convention d'épargne, prétendu remède à la vente à tempérament. *Courrier du Comptable*, 1951, 42; La convention d'épargne ou vente épargne. *Trait d'Union*, 1959, 4.

Jacques-Michel Grossen : La vente à tempérament. *Travaux de l'Association Henri Capitant*, t. X, 287, No. 4.

Elle s'est surtout développée, mais non exclusivement, dans le domaine du meuble et des trousseaux de lingerie. Ce sont surtout les jeunes générations qui ont été sollicitées de la conclure. Les jeunes gens et les jeunes filles qui commencent à gagner leur vie tout en continuant d'habiter chez leurs parents sont en mesure de mettre de l'argent de côté en attendant de s'installer chez eux ou de se marier. La vente-épargne devait leur permettre de toucher un intérêt plus élevé qu'un simple dépôt sur un livret d'épargne usuel. Et l'achat d'un trousseau ou d'un mobilier devant se faire de toute façon, il n'y avait pas de changement dans l'affectation à venir de la somme épargnée.

Du côté des vendeurs, la vente-épargne présentait des avantages non négligeables. Sans doute, de leur côté promettaient-ils une majoration d'intérêts. Mais en fait, celle-ci demeurait-elle modeste : cette majoration était limitée dans le temps, et elle ne portait que sur les sommes effectivement versées, c'est-à-dire dans les débuts d'exécution du contrat sur des montants peu, très peu élevés. En revanche, le vendeur acquérait d'emblée sa clientèle à venir et pouvait ainsi aménager avec une certaine sûreté son plan de fabrication ou de constitution de stocks. S'il conservait lui-même le montant des sommes épargnées, il pouvait en disposer ainsi pour ses propres affaires. Et le taux global de l'intérêt à servir demeurait encore au-dessous du taux demandé par les banques. Enfin, il n'avait pas le souci en cas de carence de l'acheteur de récupérer sa marchandise. Il pouvait au pis rembourser le montant des sommes épargnées, en se faisant d'ailleurs restituer la majoration d'intérêts qu'il avait versé. En définitive, il devait simplement prévoir des poursuites au cas où le plan d'épargne ne serait pas respecté.

Car, si paradoxal que cela puisse paraître, l'épargnant était exposé en cas de retard dans ses versements à des poursuites. Et même, il s'est trouvé des vendeurs pour réclamer en leur faveur des intérêts moratoires, quand leurs débiteurs ne s'exécutaient pas ponctuellement. Bien plus, l'épargnant était exposé à perdre tous ses versements s'il ne parvenait pas au plafond qu'il avait fixé lui-même à l'origine, le vendeur exerçant son droit de rétention sur les sommes ainsi reçues.

Sans arriver à cette hypothèse désastreuse, l'épargnant pouvait avoir un besoin urgent des sommes versées, pour l'usage auquel

elles étaient destinées : par exemple, en cas d'installation ou de mariage à une date plus proche que prévue à l'origine. Et si le vendeur ne consentait pas à transformer la vente à prépaiement en vente par acomptes, l'épargnant devait se procurer les objets indispensables tout en étant engagé à les acquérir une seconde fois auprès de son vendeur.

Si l'on ajoute que des vendeurs particulièrement habiles faisaient ou laissaient croire que l'épargnant n'était pas obligé de faire ses versements, mais qu'il payerait quand il voudrait, on comprendra l'engouement qui s'est élevé tout à coup pour la vente-épargne. Il est à peine besoin de préciser que les contrats écrits contenaient une clause déclarant sans effet toutes les conventions particulières orales qui auraient pu être passées entre le représentant et l'épargnant.

Présenté comme convention d'épargne au moment de sa conclusion, le contrat n'en demeurait pas moins une vente et comportait donc pour l'épargnant l'obligation de payer le prix. La modalité de son paiement n'était qu'une caractéristique du contrat.

Un malaise ne tarda pas à se produire. D'abord, il arriva qu'une maison venderesse fit faillite. Elle avait conservé et utilisé les dépôts de ses clients, qui retirèrent fort peu de chose. Pour écarter le retour de ce fâcheux précédent, beaucoup de vendeurs décidèrent alors de faire déposer directement les versements de leurs clients sur des livrets d'épargne établis à leurs propres noms, mais bloqués entre les mains de la banque dépositaire. Ensuite, les poursuites se multiplièrent. L'impression fut très pénible : la mise en poursuite d'épargnants, parce qu'ils ne continuaient pas leurs versements au rythme initialement prévu — et bien souvent, ils en étaient réellement empêchés — c'était un défi à l'idée de prévoyance tant vantée dans la publicité et à la conclusion du contrat. La plupart des tribunaux — mais pas tous — bloquèrent les poursuites, en invoquant des motifs divers. Mais le conflit ne tarda pas à être porté devant le Tribunal fédéral, qui jugea valide en soi la convention de vente-épargne et qui constata l'absence de dispositions légales pour maintenir les oppositions élevées contre les poursuites. Il n'y avait plus qu'une issue à cette situation : l'intervention du législateur.

En 1958, la Société suisse des Juristes porta à son ordre du jour l'examen de la vente à tempérament et de la vente-épargne. Le rapporteur de langue française conclut dans le sens de l'interdiction de la vente-épargne, estimant qu'elle ne répondait pas à un besoin légitime de la population et qu'elle présentait plus d'inconvénients que d'avantages².

Néanmoins, le législateur suisse conscient que la réglementation existante du Code des obligations sur la vente à tempérament était dépassée établit de nouveaux textes visant à la fois la vente classique par acomptes et la vente à prépaiement³. Le Code des obligations dans sa forme de 1936 comprenait trois articles sur la vente par acomptes. La loi du 23 mars 1962 a abrogé ces trois articles et les a remplacés par 22 articles. Pour les introduire dans le Code des obligations, les dispositions relatives à la vente par acomptes sont numérotées sous le chiffre 226 et subdivisées par des lettres allant de 226 a à 226 m; les dispositions relatives à la vente à prépaiement sont numérotées sous le chiffre 227 et subdivisées par des lettres également, allant de 227 a à 227 i. L'article 228 est unique : il contient des dispositions communes aux deux formes de vente à tempérament.

Nous sommes donc en présence d'un texte tout à fait actuel, conçu dans les circonstances économiques et sociales contemporaines, rédigé en considération des besoins et des critiques dirigées contre ces deux formes de vente. Il est donc particulièrement instructif d'examiner les principes qui ont inspiré cette double réglementation. Nous commencerons par l'examen des dispositions relatives à la vente par acomptes (I), puis nous examinerons les dispositions relatives à la vente à prépaiement (II).

I

LA VENTE PAR ACOMPTES

La vente par acomptes est la première variété de la vente à tempérament. C'est celle dans laquelle le vendeur s'oblige à livrer

2) Raymond Jeanprêtre : La vente à tempérament et la vente-épargne, de lege ferenda. Revue de droit suisse, 1958, 361 a.

3) Robert Patry : La nouvelle loi sur la vente par acomptes. Journal des Tribunaux, 1964, I, 130.

à l'acheteur une chose mobilière avant le paiement intégral du prix et l'acheteur à s'acquitter du prix par paiements partiels.

C'est une modalité de la vente qui peut être excellente et rendre de grands services. Le jeune ménage qui s'installe a besoin d'un mobilier : il est rare qu'il puisse le payer immédiatement. Il est normal et raisonnable de prévoir un paiement échelonné. Mais le danger de cette forme de vente est l'engagement inconsidéré de l'acheteur ou l'engagement pris sous l'influence, sinon sous la pression d'un vendeur habile. C'est encore l'exercice de droits rigoureux par le vendeur en cas de carence de l'acheteur ou la diminution des droits de l'acheteur par la cession des créances d'acomptes.

Aussi l'effort du législateur s'est porté sur trois points : l'acheteur doit avoir une connaissance exacte des obligations qu'il va contracter, la loi s'efforce de lui faire prendre conscience de la portée de ses obligations d'abord; elle sauvegarde ses droits dans l'exécution du contrat, ensuite; elle le protège contre des mesures de protection trop rigoureuses du vendeur en cas de retard dans le paiement d'acomptes.

Les auteurs de la loi ont voulu forcer l'acheteur à se rendre compte de ce qu'il va conclure; bien plus, ils lui permettent même d'y réfléchir après et de se repentir de sa décision.

Pour atteindre ce but, l'article 226a fait du contrat de vente par acomptes d'une chose mobilière un contrat solennel : la validité de la convention est subordonnée à l'établissement d'un écrit. L'établissement d'un acte écrit est devenu une formalité substantielle du contrat. Certes, cette précaution est heureuse. Mais il ne faut pas la surestimer. Le plus souvent les vendeurs de profession ne rédigent pas eux-mêmes les contrats - et à plus forte raison, ils ne les font pas rédiger de la main de l'acheteur. Ils utilisent des formules imprimées et se bornent à remplir les blancs laissés pour déterminer les particularités du contrat : nom et domicile de l'acheteur, montant du prix, désignation de la marchandise, nombre d'acomptes et montant de ceux-ci. Quiconque a un peu l'expérience des affaires sait que le client, quand il lit le contrat qu'il va signer — ce qui n'est pas toujours le cas —, le fait rapidement et souvent incomplètement. La disposition typographique des clauses peut

d'ailleurs détourner son attention de dispositions dangereuses pour lui.

Ce n'est pas tout. La loi exige encore, si le vendeur agit à titre professionnel (et l'on voit ici la volonté de protéger l'acheteur), que certaines mentions soient obligatoirement portées dans le texte du contrat. Il semble donc que le contrat de vente par acomptes conclu par un vendeur occasionnel n'est soumis qu'à la forme écrite : il n'y aurait pas de mentions obligatoires autres que celles qui sont absolument nécessaires, telles que les noms, domiciles des parties, l'objet de la vente et le prix. Mais sur ce point, un doute existe. En effet, le Tribunal fédéral, par une ordonnance du 29 octobre 1962, a modifié l'ordonnance relative à l'inscription des pactes de réserve de propriété et il a prescrit l'obligation pour le préposé au registre de contrôler pour n'importe quel pacte de réserve de propriété que le contrat contienne toutes les mentions requises selon l'article 226a, alinéa. 3. Dès lors, faut-il faire une distinction? Le vendeur non professionnel serait soustrait à l'observation des mentions obligatoires s'il ne concluait pas un pacte de réserve de propriété, mais il devrait respecter l'exigence d'un minimum de mentions posé par le troisième alinéa de l'article 226a? C'est possible, il faut attendre la décision des tribunaux. Mais elle peut tarder, car la vente par un non-professionnel si elle est possible, est relativement rare, sauf dans la vente des automobiles d'occasion. Mais en ce domaine, le Tribunal fédéral a restreint le champ d'application de la vente des particuliers, car si la voiture est vendue par l'intermédiaire d'un garagiste, même au nom du client, il faut réputer le contrat conclu par un vendeur professionnel. Quoi qu'il en soit, un doute subsiste. Et bien entendu, les auteurs ne sont pas d'accord sur l'interprétation à donner.

Revenons donc au cas habituel : le contrat conclu par un professionnel. La loi exige les mentions suivantes :

1. Le nom et le domicile des parties;
2. L'objet de la vente;
3. Le prix de vente au comptant;
4. Le supplément de prix, indiqué en francs, résultant du paiement par acomptes;
5. Le prix de vente global.

La raison de ces trois mentions est évidente. La loi veut que l'acheteur prenne exactement conscience de la charge qu'il assume et du surcroît d'obligation que lui impose la forme de la vente par acomptes. Il était difficile de faire plus pour informer l'acheteur et, s'il est possible d'user de cette expression, de le contraindre à s'informer.

La charge peut d'ailleurs dépasser le prix de vente global. Par exemple, la vente d'une automobile à crédit s'accompagne fréquemment d'une assurance destinée à couvrir le risque de destruction avant paiement complet. La prime d'assurance est d'ordinaire à la charge de l'acheteur. C'est pourquoi la loi exige encore cette mention :

6. Toute autre prestation, en espèces ou en nature, à la charge de l'acheteur.

Tout cela, pourtant, l'expérience le prouve, n'est pas toujours suffisant pour faire peser l'importance de l'engagement par l'acheteur. L'engagement demeure dans le domaine de l'abstrait. Ce qui compte en définitive, c'est la réalisation concrète de l'obligation. Et c'est pourquoi la loi exige au moment de la livraison au plus tard un versement initial du cinquième du prix au moins (montant que le Conseil fédéral peut selon la nature de l'objet de la vente abaisser à dix pour cent ou élever à trente-cinq pour cent). Et le contrat doit en porter la mention :

7. Le montant et l'échéance du versement initial et des acomptes, ainsi que le nombre des acomptes.

L'acheteur sait donc que pour recevoir livraison de la chose, il devra payer une fraction du prix, et une fraction appréciable.

Ce n'est pas tout. Il arrive que certains concluent un contrat sous l'empire de l'"emballement", parce qu'ils sont harcelés par un vendeur qui leur soutire leur signature de guerre lasse. La loi accorde à l'acheteur à tempérament un droit extraordinaire, un droit qui a d'ailleurs suscité bien des objections sur le plan des principes : le droit de repentir, le droit de renoncer dans un délai de cinq jours au contrat. En réalité, nous sommes en présence d'une forme de vente qui ne se conclut que sous la condition suspensive qu'une renonciation n'intervienne pas dans un délai de cinq jours

laissés impérativement à la réflexion. La loi veut d'ailleurs que l'acheteur soit informé de ce droit :

8. Le droit de l'acheteur de déclarer au vendeur, dans le délai de cinq jours, qu'il renonce à la conclusion du contrat.

Cette protection, les Offices des poursuites qui tiennent le registre des pactes de réserve de propriété l'ont encore accentuée. Ils exigent pour inscrire un pacte que la mention précise que la renonciation peut être exercée gratuitement, sans versement de dédit. La loi ne le prévoit pas. Mais les tribunaux cantonaux qui ont eu à connaître des recours formés contre cette prétention ont donné raison aux préposés au registre des pactes de réserve de propriété. Le Tribunal fédéral n'a pas encore eu à se prononcer sur ce point. Cette exigence manifeste bien l'état d'esprit public à l'égard de certains abus qui s'étaient développés dans la pratique de la vente à tempérament.

Enfin, la loi exige encore trois sortes de mentions, dont deux ne sont exigibles en tout cas que des vendeurs professionnels :

9. Le cas échéant, le pacte de réserve de propriété, la cession de la créance du vendeur, la cession du salaire de l'acheteur ou la cession de créances envers des institutions de prévoyance, dans les limites fixées à l'article 226e, 1er alinéa;
10. L'intérêt exigible de l'acheteur au bénéfice d'un sursis ou en demeure;
11. Le lieu et la date de la signature du contrat.

L'acheteur doit ainsi être très exactement informé de l'existence et du contenu de ses obligations. S'il est normal que le vendeur se réserve des garanties pour couvrir le paiement du prix, la loi en limite pourtant l'étendue, ne voulant pas que l'acheteur soit livré à des mesures draconiennes. Si le vendeur exige une cession de salaire ou de créances envers des institutions de prévoyance, ce ne peut être que pour la portion saisissable et pour deux années et demie au plus à compter de la conclusion du contrat. Et si le vendeur peut réclamer des intérêts moratoires, leur taux doit être expressément fixé par les parties.

La sanction de ces exigences, c'est pour les mentions considérées comme indispensables, la nullité du contrat : objet de la vente, montant du versement initial, prix de vente au comptant, prix de vente global, droit de renonciation de l'acheteur.

La loi est sévère pour le vendeur : la protection de l'acheteur est poussée très loin. Mais elle n'est pas épuisée. En effet, l'expérience a montré que deux catégories de personnes étaient exposées à la pression des vendeurs professionnels : les mineurs et les femmes mariées. Sans doute, le droit commun prévoit que les mineurs ne peuvent s'engager sans le consentement de leur représentant légal. Mais il s'est avéré souvent que le représentant légal hésitait parfois après coup à refuser son consentement. Et le mineur devenu majeur ne savait plus si le contrat signé par lui pendant sa minorité était devenu valable à sa majorité. Il confirmait parfois tacitement le contrat conclu. La solution établie pour les ventes par acomptes est nette : le représentant légal doit donner son consentement, par écrit, au plus tard à la conclusion du contrat. Pour les personnes mariées, le consentement écrit du conjoint est aussi indispensable, quand les époux font ménage commun et que l'engagement dépasse mille francs. Une discussion s'est élevée sur le sens que l'on doit attribuer à l'"engagement". Faut-il entendre le solde à payer après payement du versement initial ou bien le prix global? Les tribunaux ont été saisis de la question. Et le Tribunal fédéral a déclaré que par engagement il ne fallait pas entendre ce qui demeurerait dû après le versement initial, mais bien le prix global. La volonté de protection est évidente. Remarquons que le législateur n'a pas accumulé les formalités et les prescriptions pour permettre à l'acheteur d'échapper à ses engagements : il a seulement voulu le protéger contre une décision inconsidérée. Et c'est bien dans cet esprit qu'est organisé le délai de repentir.

Le contrat n'entre définitivement en vigueur qu'à l'expiration d'un délai de cinq jours, commençant à courir à la remise entre les mains de l'acheteur d'une copie du contrat signé par les parties. Bien entendu, toute renonciation anticipée est nulle (art. 226c).

La mise en oeuvre de cette protection soulève pourtant des difficultés dans certains domaines du marché. En effet, pour certaines choses, l'acheteur est très pressé d'entrer en possession. C'est surtout le cas, paraît-il, pour les automobiles vendues d'occasion.

L'acheteur exige aussitôt la livraison. Il est difficile au vendeur de la refuser durant le délai de réflexion. Mais par ailleurs, il n'est pas admissible non plus de permettre à l'acheteur d'utiliser une automobile (ou un autre objet, du reste) pendant cinq jours, délai amplement suffisant pour la détériorer peut-être irrémédiablement, et de lui laisser le droit de renoncer au contrat à l'expiration du délai. C'est pourquoi, la loi prévoit qu'en pareil cas l'acheteur ne peut utiliser la chose que dans la mesure nécessaire à un examen usuel, mais que passé cette limite le contrat entre en vigueur. L'acheteur qui use ainsi de trop de précipitation risque alors d'être privé de cette mesure de protection.

On a révélé aussi que certains vendeurs antidateraient leurs contrats de cinq jours et remettraient alors la chose à l'acheteur. Evidemment, la chose est possible. Il est certain qu'on ne peut parvenir à une protection absolue de personnes qui s'acharnent à compromettre leur situation.

Mais la loi agit aussi sur le vendeur pour protéger l'acheteur. Elle exige un versement initial et impose un délai maximum de paiement du solde. Le vendeur qui n'obligerait pas l'acheteur à respecter ces dispositions en supporterait les conséquences : il ne pourrait ni réclamer après la livraison de la chose le versement initial ni augmenter le prix de vente, et il pourrait convenir d'un paiement d'acomptes au delà du délai légal. Toutefois, si une prolongation est favorable à l'acheteur parce que sa situation économique a empiré "considérablement", la convention de prolongation est admise (art. 226d).

Enfin, toujours pour protéger l'acheteur contre les conséquences d'une cession à un organisme de financement, l'acheteur conserve le droit de compenser la créance qu'il peut avoir contre le vendeur du fait du contrat (par exemple le prix de reprise de sa propre voiture usagée) et les exceptions qu'il tiendrait du contrat ne peuvent être ni restreintes ni annulées par la cession. C'est un moyen de protection très efficace contre de mauvaises surprises qui peuvent se révéler à l'usage (art. 226f).

Le dernier point sur lequel s'est porté l'effort du législateur a été de protéger l'acheteur en retard dans le paiement de ses

acomptes. Sous l'empire de la liberté régnant auparavant, les vendeurs à crédit usaient parfois de moyens draconiens contre l'acheteur en demeure. Désormais, ces moyens sont réglementés. Et ils sont proportionnés à l'importance du retard de l'acheteur. C'est ainsi que le retard dans le versement initial n'autorise le vendeur qu'à réclamer ce versement ou à résilier le contrat. Le retard dans le paiement d'acomptes ne permet au vendeur que de réclamer ces acomptes échus.

Le vendeur a pourtant la faculté d'étendre ses droits. Par clause expresse du contrat, il a pu se réserver une option : exiger le solde du prix de vente en un seul versement ou résilier le contrat. Mais l'exigence du solde — ou la résiliation — est subordonnée à un retard de deux acomptes représentant le dixième du prix de vente global ou d'un acompte représentant le quart de ce prix — ou pour le dernier acompte (mais cela n'empire pas la situation de l'acheteur).

Encore est-il nécessaire de laisser s'écouler un délai de quatorze jours après sommation avant d'exercer l'option.

Les conditions de la résiliation sont aussi aménagées avec minutie. Reprenant les dispositions antérieures du Code des obligations, la loi prévoit une restitution réciproque des prestations échangées et le droit pour le vendeur de demander un loyer équitable et une indemnité de moins-value, mais sans pouvoir obtenir plus que par l'exécution du contrat. De même, l'indemnité pour résiliation avant livraison est limitée. Et la peine conventionnelle ne peut dépasser 10% du prix de vente au comptant (art. 226 i).

Le juge a d'ailleurs le pouvoir d'accorder des facilités de paiement à l'acheteur en demeure et d'interdire au vendeur la reprise de la chose, s'il n'en subit aucun préjudice et que l'acheteur offre la garantie de remplir ses obligations (art 226 k).

Enfin, la compétence de tribunal du domicile de l'acheteur domicilié en Suisse est impérative et la clause compromissoire interdite (art. 226 l).

Voilà l'ensemble des mesures de protection que le législateur helvétique a été amené à introduire dans le Code des obligations

en faveur des acheteurs à tempérament. En résumé, la loi a pris toutes les mesures pour obliger l'acheteur à se rendre compte de l'étendue de son engagement et elle lui laisse même un certain temps de réflexion après la signature du contrat, d'abord, ensuite, elle limite l'étendue de l'engagement dans les moyens financiers de l'acheteur et dans le temps; enfin, elle organise avec soin les conséquences de la carence de l'acheteur, cherchant d'ailleurs à sauver son intérêt dans la mesure du possible.

Ce souci de protection déborde les contrats de vente à tempérament au sens strict du terme. Il s'étend à toutes les formes juridiques (actes ou combinaisons d'actes juridiques) qui ont le même but économique que la vente par acomptes. Et c'est ainsi que les contrats qui n'ont pas pour objet une vente de chose mobilière peuvent être soumis aux dispositions de la loi sur la vente à tempérament : par exemple, les voyages par avion, les séjours de vacances (art. 226 m).

La loi s'applique aussi aux prêts qui ont pour but de faciliter l'acquisition à tempérament des choses mobilières.

Ce qui montre bien le souci de protéger une partie, en principe considérée comme économiquement faible, c'est que les dispositions de la loi hormis celles qui sont relatives à la demeure de l'acheteur ne s'appliquent pas aux personnes averties ou expérimentées : celles qui sont inscrites au registre du commerce comme raison sociale, comme autorisées à signer pour une raison individuelle ou une société commerciale. Il en est de même si les objets acquis sont destinés à l'activité professionnelle de l'acheteur, ou encore s'il s'agit d'une petite vente de moins de deux cents francs ou d'un délai de paiement bref : six mois ou paiement en moins de quatre acomptes (art. 226 m. ch. 4).

La loi est en vigueur depuis un peu plus de deux ans. Contrairement à ce que l'on pensait, il y a peu de jurisprudence. Les quelques décisions qui ont été rendues ont trait à l'inscription des pactes de réserve de propriété garantissant les ventes par acomptes. Les préposés se sont montrés extrêmement sévères à l'égard des vendeurs. Rejetant des requêtes d'inscription pour inobservation de certaines prescriptions, ils ont suscité des recours devant les tribunaux. C'est aux décisions rendues dans ces conditions que nous nous sommes référés.

Le petit nombre des décisions semble indiquer que la loi a atteint son but et qu'elle est bonne. Cette remarque est encore plus nette en ce qui concerne les ventes à prépaiement : avant l'entrée en vigueur de la loi, les tribunaux étaient encombrés de demandes relatives à ces contrats, et dans l'espace de quelques années le Tribunal fédéral avait été saisi à plusieurs reprises. Depuis l'entrée en vigueur de la loi, les décisions ne concernent guère que d'anciens contrats. Voyons donc le contenu de cette loi.

II

LA VENTE AVEC PAIEMENTS PREALABLES

La vente avec paiements préalables est un peu l'inverse de la vente par acomptes : c'est l'acheteur qui doit payer le premier par acomptes, et le vendeur livre la chose une fois le paiement effectué. Le Code des obligations ne contenait aucune disposition sur ce genre de vente, dont l'apparition et surtout la diffusion sont récentes, probablement liées à la période de haute conjoncture.

A l'usage, il s'est révélé que la vente avec paiements préalables présentait les inconvénients de la vente par acomptes sans en avoir les avantages. L'acheteur qui ne parvenait pas à accumuler le prix d'achat, risquait de perdre les sommes versées sans même avoir jamais joui de la chose qu'il voulait acheter. C'était l'hypothèse la plus grave. Mais il s'est aussi avéré que les contrats établis dans une totale liberté par les vendeurs étaient loin de donner une sécurité ou une précision suffisante sur les droits de l'acheteur. L'extraordinaire accumulation de poursuites pour inexécution des versements par les acheteurs a provoqué l'intervention du législateur. Si des voix s'étaient élevées pour demander la suppression de la vente-épargne, le législateur s'est borné à la réglementer, mais de manière à lui retirer sa nocuité.

Les points sur lesquels le législateur a porté son effort sont la conclusion du contrat, dont l'acheteur doit mesurer la portée — comme pour la vente par acomptes — la sécurité des sommes épargnées, les conditions de la livraison, la fin du contrat, les conséquences de la demeure de l'acheteur. En outre, un certain nom-

bre de mesures protectrices de l'acheteur à tempérament par acomptes sont étendues à l'acheteur par prépaiement.

La conclusion du contrat est soumise à l'observation de la forme écrite. Il doit comprendre un certain nombre de mentions obligatoires, appropriées au genre particulier de cette vente : nom et domicile des parties, objet de la vente, créance globale du vendeur, nombre, montant et échéance des paiements préalables, désignation de la banque habilitée à recevoir les paiements, intérêt dû à l'acheteur, droit de renonciation au contrat contre dédit dont le prix est fixé, lieu et date de signature du contrat. Si le contractant est un mineur, son représentant légal doit donner son consentement, à la signature du contrat au plus tard. S'il s'agit d'une personne mariée, le consentement du conjoint doit également être donné avant la signature pour une créance supérieure à mille francs. Tout cela est parallèle à ce que nous avons vu pour la vente par acomptes.

Ce qui est particulier à la vente à prépaiement, ce sont les mesures prises pour sauvegarder les droits de l'acheteur sur les sommes épargnées. Les versements doivent être effectués à une banque soumise à la loi sur les banques et les caisses d'épargne, quand le contrat a une durée de plus d'une année ou une durée indéterminée. Les sommes sont portées sur un compte d'épargne établi au nom de l'acheteur et produisent un intérêt usuel. L'argent est bloqué entre les mains de la banque, qui ne peut en disposer sans le consentement des deux parties. Lorsque les versements sont faits au vendeur lui-même, l'acheteur dispose contre lui d'un privilège en troisième rang à concurrence de cinq mille francs, en cas de faillite.

Une sérieuse difficulté s'élevait avant la loi, quand à la suite de circonstances nouvelles, l'acheteur désirait se procurer immédiatement la chose achetée. La question est résolue aujourd'hui : ou bien l'acheteur paye le solde du prix, et la chose doit lui être livrée, ou il demande la conversion en vente par acomptes, et le vendeur peut y consentir, en respectant alors les dispositions particulières relatives à cette autre forme de vente. En cas d'achat de plusieurs choses, l'acheteur peut exiger sous certaines conditions des livraisons partielles (art. 227 c).

Si le prix a été fixé dans le contrat, aucune majoration n'est admise à la livraison. Si l'acheteur doit exercer un choix, les prix doivent être ceux de la vente au comptant.

C'est la dissolution des rapports entre vendeur et acheteur épargnant qui souffrait peut-être le plus d'un manque de réglementation légale, tout étant abandonné aux règles générales des obligations ou aux prévisions — souvent déficientes — des parties.

C'est une innovation très importante et très protectrice que de permettre à l'acheteur de se désister du contrat par dénonciation, contre paiement d'un dédit dont le montant est strictement délimité par la loi. Du moment que le contrat est d'une durée supérieure à une année ou de durée indéterminée, l'acheteur peut dénoncer le contrat. Si la dénonciation intervient dans le délai d'un mois de la conclusion, le dédit est au maximum de deux et demi pour cent de la créance globale du vendeur, sans pouvoir dépasser cent francs. Au delà d'un mois, le dédit est porté à cinq pour cent, sans pouvoir dépasser deux cent cinquante francs. Si les versements sont supérieurs, l'acheteur a droit de reprendre l'excédent avec les intérêts au taux usuel. Le dédit n'est pas dû si l'acheteur est décédé, s'il est devenu incapable de gagner sa vie pour une durée assez longue ou encore si les paiements préalables sont perdus ou que le vendeur refuse de transformer en vente par acomptes la vente par paiement préalable (art. 227 f).

Après cinq ans, l'obligation d'effectuer des paiements préalables s'éteint. Après huit ans, le vendeur auquel l'acheteur n'a pas réclamé la chose a les mêmes droits que si l'acheteur avait dénoncé le contrat (art. 227 g).

Les conséquences de la demeure de l'acheteur sont aussi réglées avec minutie. Elles prêtaient lieu à des discussions sans fin avant l'entrée en vigueur de la loi.

En principe, le vendeur ne peut réclamer que le paiement des versements arriérés. S'ils atteignent les taux autorisant la résiliation du contrat de vente par acomptes, il peut résilier le contrat de vente à prépaiement. La résiliation d'un contrat de moins d'une année donne au vendeur droit aux indemnités prévues pour le vendeur par acomptes qui résilie avant d'avoir livré la chose. Si le contrat est d'une durée supérieure à une année, il n'a droit qu'aux

indemnités dues pour dénonciation du contrat. Mais si l'acheteur avait demandé la livraison de la chose, on revient aux indemnités précédentes (art. 227 h).

Les cas où les dispositions légales ne s'appliquent pas aux ventes par acomptes sont les mêmes pour dispenser de l'application des prescriptions relatives à la vente à prépaiement (art. 227 i). Et le parallélisme se continue : les dispositions relatives à la cession de créances, aux exceptions de l'acheteur, à l'octroi de facilités de paiement par le juge, à la compétence judiciaire et à la clause compromissoire sont les mêmes pour les deux types de vente (art. 228).

La jurisprudence est pauvre. On peut donc considérer que la loi atteint son but. Il est encore trop tôt pour en reconnaître la voie : s'agit-il d'une disparition des causes de litige par cette réglementation minutieuse ou bien s'agit-il de la désuétude de ce contrat en raison de la sévérité de ses dispositions? Nous ne le savons pas encore. Le fait que le montant des dépôts d'épargne aurait fléchi ne serait pas même une indication, car la modification de la conjoncture et les mesures prises par le Conseil fédéral en matière économique pourraient en être la cause réelle.

*
**

En effet, les dispositions prises relevaient toutes du droit privé : elles avaient pour but la protection d'acheteurs inexpérimentés. Mais la vente à crédit joue un rôle très important dans l'économie publique. Et à cet égard, le Conseil fédéral suisse est intervenu à deux reprises pour fixer certaines normes aux ventes à crédit, quant au délai de paiement ou quant à la durée du paiement. Par une ordonnance du 21 septembre 1962, le Conseil fédéral faisant usage du pouvoir conféré par la loi à son article 226d, 2^e alinéa, a porté à trois ans la durée maximum des contrats de vente de meubles. Et pour les ventes d'automobiles, il a fixé à trente pour cent au moins le taux du versement initial.

Ultérieurement, les effets de la "surchauffe" se sont aggravés. Par une ordonnance du 26 mai 1964, le Conseil fédéral a fixé en principe le versement initial à trente pour cent et la durée maxima des contrats à deux ans. Pour les meubles toutefois, le versement

initial a été abaissé à vingt pour cent et le délai porté à trois ans. Mais pour les automobiles, le versement initial a été élevé à trente-cinq pour cent et le délai ramené à dix-huit mois.

Mais ces interventions tournent vite à la réglementation de détail. Et dans la dernière ordonnance, le texte précise que les meubles visés sont seulement les meubles meublants, non les pianos à queue, les appareils de radio, de télévision et les tourne-disques. Par automobiles, seules les automobiles de tourisme sont visées.

Tant sur le plan privé que sur le plan public, la vente à crédit a été réglementée.

Si nous pouvons tirer une conclusion de ce rapide aperçu, c'est pour souligner la transformation de notre économie quotidienne. Les codes du siècle dernier ne contenaient pas de dispositions particulières sur la vente à tempérament. Le Code suisse des obligations dans la première partie de ce siècle-ci comptait trois articles sur la matière : il s'agissait d'établir une certaine protection minima de l'acheteur. La loi nouvelle multiplie les articles et les mesures de protection de l'acheteur : elle amorce une protection de l'économie publique. Il faut bien constater que pour faire pareille oeuvre, le législateur a été persuadé de l'importance de la vente à tempérament dans notre société contemporaine. Il y a quarante ans, cette forme de vente était développée aux Etats-Unis. Elle était rare en Europe. En quelques dizaines d'années, la vente à tempérament a déferlé sur notre continent. Elle semble liée à un certain développement de la production technique et du niveau de vie. Autant dire qu'elle tend à se répandre plus ou moins vite partout. C'est en ce sens que les dispositions helvétiques présentent un vif intérêt de comparaison.

Mais cette constatation nous conduit plus loin encore. La généralisation de la vente à tempérament est de nature à influencer sur nos conceptions juridiques. Depuis l'antiquité, nous avons (les générations qui nous ont précédés) considéré que le meilleur moyen de se procurer la jouissance d'une chose était d'en devenir propriétaire. C'est pourquoi la vente à tempérament a eu pour but de faciliter l'accession à la propriété. Mais nous devons constater que dans le délai qui nous est donné pour payer le prix de la chose,

celle-ci se déprécie. Lorsque la chose est payée, nous éprouvons le besoin d'en acquérir une neuve : à titre de versement initial, nous remettons la chose au vendeur de la chose neuve, puis nous payons le complément du prix par acomptes. C'est le cas pour les automobiles (les médecins, les voyageurs de commerce qui roulent beaucoup usent rapidement leurs voitures), c'est le cas pour des machines (leur solidité, les perfectionnements des nouvelles machines déprécient rapidement les anciennes). L'acheteur à tempérament n'a plus la psychologie d'un acheteur, d'un propriétaire : il se rapproche de l'état d'esprit d'un locataire. Il a la jouissance d'une chose contre paiements périodiques, et à terme plus ou moins rapproché, il change la chose contre une neuve tout en continuant à payer des sommes périodiques. Cette transformation de la psychologie de l'acheteur se retrouve d'ailleurs chez le vendeur et chez les producteurs : ceux-ci ne concluent plus toujours des contrats de vente. S'agissant de machines, ils les donnent en location, et s'engagent à renouveler quand elles seront dépassées. Ce nouveau type de contrat s'est développé dans le domaine des machines électroniques. A vrai dire, les choses ne sont pas aussi simples que cela et l'on peut hésiter sur la qualification du contrat. Mais ce que nous pouvons dire, c'est que nous sommes en route vers de nouvelles conceptions juridiques pour la jouissance des choses. L'organisation de la vente à tempérament est à ce titre une préparation psychologique à un changement d'habitudes.

Voir ANNEXE
