

## RESEARCH OUTPUTS / RÉSULTATS DE RECHERCHE

### La qualification de la vente à tempérament en droit belge

Bodart, François; Poulet, Pierre; HELLA, M.; Poulet, Yves

*Published in:*

Revue interdisciplinaire d'études juridiques

*Publication date:*

1981

*Document Version*

le PDF de l'éditeur

[Link to publication](#)

*Citation for pulished version (HARVARD):*

Bodart, F, Poulet, P, HELLA, M & Poulet, Y 1981, 'La qualification de la vente à tempérament en droit belge: apport de l'outil informatique au jugement de qualification', *Revue interdisciplinaire d'études juridiques*, pp. 103-149.

#### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

#### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

# LA QUALIFICATION DE LA VENTE A TEMPERAMENT EN DROIT BELGE

- Apport de l'outil informatique au jugement de qualification -

F. BODART

M. HELLA-DUFEY

P. et Y. POULLET

Centre Informatique et Droit

FNDP     Namur

## P L A N

1. Le problème juridique : la qualification "vente à tempérament" dans la jurisprudence belge.
  - 1.1. Environnement juridique : l'article 1 de la Loi du 9 juillet 1957.
  - 1.2. Analyse de deux décisions jurisprudentielles relatives à la qualification "vente à tempérament".
  - 1.3. Conclusion : approfondissement du problème de la qualification.
  - 1.4. Elaboration d'une grille d'analyse.
2. L'outil informatique : un système d'aide à la décision.

Annexe 1 : Extraits de la Loi du 9 juillet 1957.

Annexe 2 : Approche épistémologique de la signification et de la valeur des notions opérant dans l'acte de qualification.

# 1. LE PROBLEME JURIDIQUE : LA QUALIFICATION "VENTE A TEMPERAMENT" DANS LA JURISPRUDENCE BELGE

## 1.1. L'article 1 de la Loi du 9 juillet 1957 et son contexte.

"Avant 1957, la vente à tempérament ne faisait en Belgique l'objet d'aucune réglementation particulière. Elle était soumise au droit commun de la vente et régie, au même titre que celle-ci, par les dispositions du Code civil. Ces dispositions se sont révélées imparfaites pour régler les rapports de l'acheteur et du vendeur à tempérament. Les parties en présence étaient en effet dans une situation déséquilibrée et rien, dans le Code civil, ne venait rétablir la situation précaire de l'acheteur à tempérament. Aussi le législateur est-il intervenu en 1957 : ce fut la Loi du 9 juillet sur les ventes à tempérament et leur financement, complétée par la Loi du 5 mars 1965 sur le prêt personnel et par celle du 8 juillet 1970. Cette législation a d'abord une portée sociale : elle vise à protéger l'acheteur contre des dépenses inconsidérées (1). Trop souvent, en effet, des acheteurs souscrivent des engagements qu'ils ne peuvent pas tenir ou qui les privent du minimum vital. Dans la plupart des cas, ces achats sont contractés pour acquérir des objets de luxe. Les conséquences sur le plan social sont souvent dramatiques" (2).

Pour atteindre cet objectif, le législateur a défini soigneusement la notion de "vente à tempérament".

L'article 1 de la Loi de 1957 précise : "Par vente à

(1) Exposé des motifs du projet de loi du 9 juillet 1957 : Doc. parl., Sénat, sess. 1954-55, n° 14, pp. 7 et 8, et n° 211, p. 2; Sénat, sess. 1956-57, n° 91, pp. 18 et 19; Doc. parl., Chambre, sess. 1956-57, n° 716, 2, p. 2.

(2) CEREXHE-VERSTRAETE, La vente à tempérament et son financement dans le Marché Commun, t. II, Les droits belge et luxembourgeois, Bruxelles-Namur, 1971, p. 15.

tempérament au sens de la présente loi, il faut entendre toute convention, quelle que soit sa qualification ou sa forme, qui doit normalement emporter acquisition de meubles corporels et dont le prix s'acquitte en quatre paiements au moins".

En d'autres termes, le législateur énumère les éléments constitutifs du concept, à savoir :

- 1/ transfert de propriété (3);
- 2/ d'objets mobiliers corporels;
- 3/ fractionnement du paiement du prix en quatre tranches au moins.

En outre, il exclut que le juge puisse accorder toute valeur à l'élément "qualification" (dénomination donnée par les parties) (4) ou à l'élément "forme" (5) de la convention.

Cette dernière précaution du législateur se comprend aisément.

L'apparition du concept "vente à tempérament" se justifie par des considérations socio-économiques : la volonté de "protéger les acheteurs contre des dépenses inconsidérées". C'est à ce titre que le législateur édicte toute une série de dispositions impératives protectrices du contractant en état d'infériorité tant économique que psychologique (6).

(3) Le législateur est plus nuancé. En effet, l'article énonce : "... qui doit normalement emporter acquisition de...". Cf. infra, nos remarques à propos de ces précisions.

(4) Il s'agit ici d'opposer à la "qualification" du juge, la dénomination que les parties ont donnée à la convention et que le juge peut rectifier.

(5) Par exemple, le fait que la convention (=accord des parties) n'ait été matérialisée que sous la forme d'une lettre de change.

(6) Ainsi, l'article 4 prévoit une série de mentions obligatoires pour les contrats de vente à tempérament. L'article 5 oblige au versement de l'acompte comme condition de perfection du contrat. L'article 10 interdit la condition résolutoire stipulée au profit du vendeur, etc...

On comprend dès lors l'astuce parfois déployée par les commerçants pour échapper à de telles dispositions impératives en nommant leur convention par un tout autre terme que celui de vente à tempérament. Ainsi parlera-t-on de préférence de "location-vente", de "location avec option d'achat" ou de "promesse bilatérale de vente". Cela explique la longue liste des procès relatifs à la "qualification" de telles conventions.

Cela dit, revenons aux éléments conceptuels retenus par le législateur. Leur liste prend toute sa signification lorsqu'on la compare à la liste de la vente.

En effet, le concept "vente à tempérament" n'est-il pas un concept dérivé du concept plus général de vente ?

Des articles 1582 et 1583 du Code civil (7), on peut déduire comme constitutifs de la vente les éléments suivants :

- le transfert de propriété
- d'une chose
- moyennant un prix.

Ces trois éléments permettent de distinguer le concept de vente de tout autre concept, ainsi de la donation (8), de la location (9), etc.

(7) Article 1582 C.C. : "La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, l'autre à la payer ...".

Article 1583 C.C. : "Elle 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".

(8) La donation reprend les éléments constitutifs suivants :  
 - transfert de propriété;  
 - d'une chose;  
 - absence de prix.

(9) La location reprend les éléments constitutifs suivants :  
 - transfert de détention;  
 - terme déterminé ou déterminable;  
 - d'une chose;  
 - loyer.

Ces éléments sont, en fait, spécifiés par la définition de la vente à tempérament.

1/ Transfert de propriété. Ce premier élément se retrouve dans les deux définitions. Notons simplement que la définition de la vente à tempérament approche cet élément de façon économique et non juridique : il y a vente à tempérament lorsque "la convention doit emporter normalement acquisition". En d'autres termes, la définition se réfère au but économique de l'opération : celle-ci avait-elle pour fonction normale d'assurer au débiteur du prix d'achat une maîtrise totale de l'objet après paiement ?

2/ D'un objet mobilier corporel. La spécification ici est importante. Les immeubles (c'est-à-dire les biens difficilement déplaçables) sont exclus de la loi. De même, les meubles incorporels (ce qu'on ne peut toucher, comme les droits de créance, les actions, etc...) sont exclus (10).

3/ Fractionnement du paiement du prix en quatre tranches : la notion de prix (élément constitutif de la vente) est précisée par le nombre d'échéances (quatre au moins) nécessaires au paiement. Il est indifférent que les paiements prévus aient lieu à des intervalles réguliers ou, si les échéances se succèdent régulièrement, qu'ils soient exigibles toutes les semaines, tous les mois ou tous les trimestres. Mais pour apprécier le caractère échelonné ou non d'un paiement, il faut se reporter au moment de la signature de la convention. Si, à ce moment, le vendeur accorde à l'acheteur des facilités de paiement telles que le prix sera payé en quatre versements au moins, il y a vente à tempérament. Par contre, si au départ la vente a

(10) En droit, tout bien est meuble ou immeuble; les meubles peuvent être corporels ou incorporels.

été conclue au comptant, mais que le vendeur est amené, dans la suite, compte tenu des difficultés financières de l'acheteur, à lui accorder des termes et délais, l'opération ne tombe pas dans le champ d'application de la loi .

L'environnement juridique de la question étant ainsi décrit, nous pouvons aborder maintenant notre étude des motivations des décisions jurisprudentielles relatives à la qualification "vente à tempérament".

## 1.2. Analyse de deux décisions jurisprudentielles relatives au problème de la qualification de la vente à tempérament.

L'étude de la décision jurisprudentielle (discours-résultat) doit en effet révéler la nature de l'acte de qualification du juge.

Les deux décisions analysées ci-dessous (11) concernent des opérations qualifiées par les parties de "contrats de location avec option d'achat".

Si la première décision refuse de les considérer comme des contrats de vente à tempérament régis par la loi du 9 juillet 1957, la deuxième décision déclare qu'"en célant une vente à tempérament sous l'apparence d'une insincère "location avec option d'achat", les parties ont voulu faire échec à des dispositions impératives (spécialement l'article 5 de la loi du 9 juillet 1957)".

Il nous paraît intéressant de mettre en lumière les

(11) Liège (6ème Chambre), 23 juin 1970, J.T. 1971, p. 60; J.P., Namur-Sud, 30 novembre 1971, inédite.

différents éléments qui fondent chacune des solutions.

### 1.2.1. Arrêt de la Cour de Liège du 23/6/1970 (cf. texte, infra). Éléments retenus par la Cour (12).

- Contrat de location avec option d'achat (34)
- La qualification donnée par les parties - "Contrat de location avec option d'achat" - univoque et claire (cf. 1er attendu du texte) (2)
- Une publicité conforme à la qualification donnée par les parties (cf. 2e attendu) (19)
- La définition non extensive de la loi du 9/7/1957 (art. 1) (cf. 3e attendu) (22)
- L'intention de fraude à la loi dans le chef du "bailleur" (cf. 3e attendu) (14)
- Le début d'exécution par le client (cf. 4e attendu) (29)
- La longue durée des baux (cf. 5e attendu) (3)
- Durée = durée d'utilité économique (cf. 5e attendu) (17)
- L'importance des loyers (cf. 5e attendu) (10)
- Soulte importante (cf. 5e attendu) (7)
- Loyers importants (cf. 5e attendu) (8)
- Objets consommables (à dégradation rapide) (cf. 5e attendu) (5)
- La comparaison avec d'autres contrats de location (cf. 5e attendu) (26)
- L'intention des clients de contracter un achat (cf. 4e attendu) (15)
- L'imprudence des preneurs (cf. 8e attendu) (41)
- La somme des loyers est inférieure à la valeur de l'objet (prix-catalogue) (cf. 5e attendu) (12)

(12) Les chiffres entourés d'un cercle font référence aux numéros de la grille d'analyse : cf. infra.

- L'importance de la soulte (cf. 7e attendu) (7)
- Marché désastreux pour les preneurs (cf. 8e attendu) (18)
- Acquisition de meubles corporels "normalement" (cf. 5e attendu) (20)

L'élément "convention emportant normalement transfert de propriété" de la définition juridique de la vente à tempérament n'est pas vérifiable a priori.

Sa présence ou son absence ne résulte pas des termes de la convention de fait qualifiée clairement de "contrat de location", mais d'un ensemble d'éléments de fait ou de droit dont la prise en considération peut faire, à l'occasion du discours jurisprudentiel, l'objet d'une certaine argumentation.

#### Exemples :

1. "Il est indifférent de se demander si le mobile des prévenus a été de se mettre à l'abri des exigences de la loi du 9 juillet 1957" puisqu'ils pouvaient choisir un type de contrat non prévu par la loi qu'on ne peut interpréter de manière extensive. Le rejet de la prise en considération de l'élément intentionnel de fraude à la loi est explicitement fondé sur le caractère non extensif de l'interprétation de cette loi.

Formellement, nous pouvons écrire : N (22)  $\rightarrow$  R (14)

(N = non-établissement; R = rejet)

2. La qualification claire et univoque des parties ainsi que la circonstance qu'ils ont déjà exécuté cette convention pendant plusieurs mois... permettent de ne pas tenir pour établie l'intention des clients de contracter un achat.

Formellement : (2) + (29)  $\rightarrow$  N (15)

etc.

Un élément qui habituellement est reconnu comme pertinent pour assimiler un contrat de location à une vente à tempérament peut être déclaré explicitement ou implicitement "sans valeur".

#### Exemple :

"Loyers importants" et "somme des loyers inférieure à la valeur-catalogue de l'objet" sont deux éléments qui amènent le juge à qualifier un contrat de location, de vente à tempérament. Dans la présente décision, le fait que les baux sont de longue durée et que les objets sont consommables annihile la pertinence des deux premiers éléments.

Formellement : (3) + (5)  $\rightarrow$  n (10) et n (12)

Le juge conclut : "en conséquence, on ne peut considérer que les contrats de location, proposés par les prévenus, entraînaient "normalement" l'acquisition de meubles corporels", qu'ils ne répondent donc pas à la définition de la vente à tempérament donnée par la loi du 9 juillet 1957 (art. 1).

Nous pouvons formellement représenter l'argumentation développée dans cette décision :

- |            |   |            |               |                  |     |
|------------|---|------------|---------------|------------------|-----|
| 3e attendu | : | N (22)     | $\rightarrow$ | R (14)           | (1) |
| 4e attendu | : | (2) + (29) | $\rightarrow$ | N (15)           | (2) |
| 5e attendu | : | (3) + (5)  | $\rightarrow$ | n (10) et n (12) | (3) |
|            |   | (26)       | $\rightarrow$ | n (10)           | (4) |
| 7e attendu | : | (7)        | $\rightarrow$ | N (50)           | (5) |
| 8e attendu | : | (2)        | $\rightarrow$ | R (18)           | (6) |

N.B. Les arguments (3) et (4) ne portent pas sur la pertinence "générale" d'un élément vis-à-vis du problème à résoudre, mais sur la valeur (pondération) attribuée à cet élément eu égard au cas d'espèce.

Liège (6e Chambre) 23 juin 1970 - Texte

.....

Elle recherche d'autre part si les contrats de location d'objets mobiliers avec ou sans option d'achat et les contrats dits "soldes de comptes", utilisés par les prévenus, ne constituent pas des ventes à tempérament déguisées.

a) Contrats de location.

1. "Attendu que les contrats reprochés aux prévenus portent très nettement comme qualification "contrat de location avec - ou sans - option d'achat d'objets mobiliers", que les parties contractantes y sont appelées respectivement "bailleur" et "preneur", qu'on y trouve les termes "loyer" et "location" et que les conditions énumèrent les obligations du preneur à propos de la bonne conservation de la chose louée";

2. "Attendu que la publicité que faisaient les prévenus (voir pièce 1.13, annexe 1) employait des termes tout aussi clairs : "loyers... louez 330 francs par mois.... louez votre lessiveuse avec ou sans option d'achat.....";

3. "Attendu qu'au point de vue de l'existence de la prévention il est indifférent de se demander si le mobile des prévenus a été de se mettre à l'abri des exigences de la loi du 9 juillet 1957 sur les ventes à tempérament; il leur était parfaitement loisible de choisir un type de contrat que cette loi - qu'on ne peut interpréter de manière extensive - n'avait pas prévu.....";

4. "Attendu que les clients des prévenus, en présence de conventions parfaitement claires, qu'ils ont librement signées et qu'ils ont exécutées parfois pendant plusieurs mois, ne peuvent prétendre, pour se dégager de leurs obligations, ne pas les avoir lues ou avoir eu l'intention de contracter un achat alors qu'ils contractaient une location; que leurs déclarations doivent être accueillies avec beaucoup de prudence si

l'on se rappelle que les clients, dont la plupart avaient souscrit avec légèreté des engagements trop lourds pour leurs possibilités, se sont trouvés rapidement et se trouvent encore largement débiteurs vis-à-vis des prévenus";

5. "Attendu que l'importance des loyers demandés par les bailleurs n'est pas nécessairement la preuve de l'existence d'une vente plutôt que celle d'une location, mais s'explique par le fait qu'il s'agissait de baux de longue durée, portant sur des objets mobiliers sujets à se dégrader et dont la perte de valeur qui pouvait devenir considérable sinon totale, devait être compensée; que par exemple il en est ainsi de pratique courante en matière de location de voitures automobiles dont on sait que les loyers sont très élevés et peuvent relativement dépasser la valeur marchande du véhicule";

6. "Attendu que si les contrats de location sans option d'achat sont donc effectivement ce qu'annonce la qualification que les prévenus leur ont donnée, les contrats de location avec option d'achat ne sont pas d'une nature différente";

7. "Attendu qu'il est constant que la soulte que le candidat acheteur devait payer était importante et par son importance même pouvait, en quelque sorte, décourager l'opération; que c'est donc à bon droit que le premier juge a estimé que la soulte due par le preneur, en cas de levée de l'option d'achat, n'est nullement négligeable et qu'il n'est donc pas possible d'y voir un contrat de vente à tempérament déguisé, si l'on se souvient que l'importance relative de la soulte fut précisément considérée, lors des travaux préparatoires de ladite loi, comme le procédé le plus simple de distinguer le réel contrat de location du contrat de vente déguisé (voir dans ce sens : Doc. parl., Sénat, session 1954-55, doc. n° 211)";

8. "Attendu que la circonstance évidente, mais hélas fréquente dans beaucoup d'opérations commerciales, que le marché était fort intéressant pour les bailleurs mais parfois désastreux pour les preneurs imprudents, séduits par une publicité habile et inconscients de leurs possibilités réelles, ne suffit pas à modifier la nature de conventions dont les qualifications sont précises et les caractères juridiques tout à fait nets";

9. "Attendu en conséquence qu'on ne peut considérer que les contrats de location proposés par les prévenus entraînaient "normalement" - pour reprendre les termes de l'article 1er de la Loi du 9 juillet 1957 - l'acquisition de meubles corporels; qu'ils ne répondent donc pas à la définition de la vente à tempérament donnée par cette loi".

1.2.2. Décisions de la Justice de Paix de Namur-Sud du 30 novembre 1971. Eléments retenus.

- Location avec option d'achat (34)
- Intention des parties de transférer la propriété (2e attendu + 11e attendu) (15) et (16)
- Intention du vendeur de frauder la loi (3e attendu) (14)
- Publicité ou documents d'exécution non conformes à la qualification donnée par les parties (4e et 5e attendus) (19)
- Retrait de l'agrément du vendeur (3e attendu) (21)
- Définition extensive de l'article 1er de la Loi du 9 juillet 1957 (7e attendu) (22)
- Référence à une autre décision (6e et 4e attendus) (28)
- Objet non susceptible de location à durée indéterminée (12e attendu) (6)
- Durée = 60 mois minimum (13e attendu) (4)
- Soulte = acompte 15 % (13e attendu) (9)
- Soulte non importante (13e attendu) N (7)
- Acquisition normalement de meubles corporels (11e attendu) (20)
- Imprudence du preneur (14e attendu) (42)
- Ratio legis de la Loi du 9/VII/1957 (14e attendu) (27)

Ces éléments n'ont pas tous, aux yeux du juge, la même importance :

- l'élément "intentionnel" est, en l'espèce, prépondérant : "Nous devons, Nous, dans l'appréciation d'un contrat civil et de sa validité, rechercher la véritable intention des parties, afin de déterminer le réel sens de l'acte".
- en outre, la solution de la Cour d'appel de Liège (cf. supra)

à laquelle se réfère le vendeur n'est pas suivie par le juge qui estime devoir rechercher "le mobile des preneurs" (l'intention des parties) et ne pas devoir tirer conséquence de l'imprudence des acheteurs que la loi a pour mission de protéger.

28n : prise en considération, mais "sans valeur" (n)

Argumentation développée

4e attendu : (19) → (15) et (16)  
 13e attendu : (4) + N (7) → 15  
 14e attendu : (27) → n (42)

Il s'agit d'arguments partiels correspondant à une phrase ou à un paragraphe de la décision.

Exemple : 13e attendu : le fait de devoir payer plus de 60 mensualités et une soulte représentant 15 % du prix total implique dans le chef de l'acheteur l'intention d'acquérir la propriété.

En fait, c'est "l'ensemble des éléments" qui a permis au juge d'attribuer à la convention sa véritable signification de "vente à tempérament".

Nous pourrions écrire ainsi, sans hiérarchiser les éléments entre eux :

(4) + (6) + N (7) + (9) + (14) + (15) + (16) + (19) + (20) + (21)  
 + (22) + (25) + (34) + (41) + (42) → (50).



Justice de Paix de Namur-Sud - 30 novembre 1971 - Texte

.....

1. "Attendu que la question de savoir si "la convention quelle que soit sa qualification ou sa forme, doit normalement emporter acquisition de meubles corporels..." git en fait et doit être appréciée dans chaque cas d'espèce";

2. "Attendu qu'en l'occurrence, il apparaît certain qu'il en a été bien ainsi dans l'intention des parties et dès l'origine";

3. "Attendu qu'à notre sens, il est hors de doute que - à l'époque - le défendeur n'a eu recours au mécanisme "location avec option d'achat" que, d'une part, afin de poursuivre personnellement ses activités, malgré le retrait de l'agrégation nécessaire à la pratique des ventes à tempérament (retrait qui permet de présumer que ses motivations n'étaient pas saines), d'autre part et surtout, pour tourner les dispositions impératives de la Loi de 1957";

4. "Que - comme nous l'avons relevé en 1962 - le dessein avoué et public du défendeur était d'attirer les clients qui "désiraient devenir propriétaires" de meubles et appareils divers, en versant périodiquement de petites sommes et sans payer d'acompte";

5. "Que les quittances des sommes payées par les demandeurs portent les mentions : "l'acheteur", "le vendeur", dont certaines seulement sont barrées et remplacées par "le preneur", "le bailleur"; en outre, si certaines mensualités sont dites reçues à titre de "loyers", d'autres le sont "à valoir en compte" ou "sur mobilier" ou encore à titre de "paiements sur mobilier";

6. "Attendu que, si dans son arrêt du 23/VI/1970, la Cour d'appel déclare "qu'au point de vue de l'existence de la prévention, il est indifférent de se demander si le mobile des prévenus a été de se mettre à l'abri des exigences de la loi du 9/VII/1957...et qu'il leur était parfaitement loisible de choisir un type de contrat que cette loi, que l'on ne peut interpréter de façon extensive, n'avait pas prévu" - Nous devons, Nous, dans l'appréciation d'un contrat civil et de sa validité, rechercher la véritable intention des parties, afin de déterminer le sens réel de l'acte";

7. "Attendu qu'il résulte d'ailleurs des travaux préparatoires de la loi de 1957 que par "...toute convention, quelle que soit sa qualification et sa forme, qui doit normalement emporter acquisition de meubles corporels..." le législateur a notamment et précisément eu en vue les "locations-ventes" et "locations avec option d'achat" qui seraient évidemment des moyens commodes de tourner les dispositions impératives, édictées pour la protection des acheteurs";

8. "Attendu, il est vrai, que le rapport de la Commission spéciale du Sénat (Doc. parl., session 1956-57, n° 51, p. 43) observe qu'en matière de "location avec option d'achat" la question peut être délicate et qu'il échut notamment de considérer l'importance du "loyer" et celle de la soulte à liquider pour acquérir";

9. "Attendu que, par ailleurs, l'avis du Conseil Central de l'Economie (id., annexe p. 64) énonce judicieusement qu'il ne faut pas s'en tenir à l'examen de la "soulte", mais qu'il convient, dans chaque cas, d'avoir égard à la nature de l'objet, à la durée du contrat, aux intentions des parties";

10. "Qu'en vérité, dans chaque espèce ou éventuellement groupe d'espèces, c'est un ensemble d'éléments qui doit permettre au juge de reconnaître ou de restituer à l'acte son véritable caractère (Com. Note du Ministre des Affaires Economiques, ibid., p. 91)";

11. "Attendu que, outre les éléments déjà relevés plus haut dans le chef du défendeur, il apparaît non moins certain que l'intention du demandeur était bien d'acquérir finalement l'ensemble faisant l'objet du contrat litigieux";

12. "Qu'il est difficile d'imaginer qu'on loue indéfiniment ce qui constitue un ameublement complet de ménage (salle à manger, buffet de cuisine, salon, tables, chaises, chambre à coucher avec sommier, matelas....)";

13. "Attendu enfin que, la durée de "location" étant d'un minimum de 60 mois (sauf levée prématurée d'option qui d'ailleurs serait un indice d'intention originnaire d'acheter), il faut raisonnablement admettre que celui qui a fait soixante versements de 1.365 francs (soit un total de 51.900 francs) s'assurera "normalement" la propriété du mobilier par le paiement d'un solde de quelque 11.000 francs (soit environ 15 % du dit total); que si cette soulte peut paraître relativement importante (par rapport au montant de chaque versement mensuel), elle est relativement minime par rapport à la somme acquise de

ces versements; qu'au fond l'opération consiste à reporter au terme des versements échelonnés le paiement le plus important que la loi exige à titre d'acompte initial: or c'est cet acompte immédiat (de 15 %) qui est de nature à attirer l'attention et à décourager des initiatives téméraires et non un versement lointain perdu dans les brumes de l'avenir, tandis que les objets convoités sont à portée";

14. "Attendu que, dans l'arrêt du 23/VI/1970, la Cour d'appel souligne l'imprudence des "preneurs" séduits par une publicité habile et inconscients de leurs responsabilités réelles ..."; que c'est justement pour protéger contre eux-mêmes les faibles et les inconscients qu'a été édictée la loi de 1957";

15. "Que nous croyons qu'il est d'intérêt social autant qu'individuel de percer le juridisme formel pour mettre à jour la véritable nature des choses";

16. "Attendu que, en célant une vente à tempérament sous l'apparence d'une insincère "location avec option d'achat", les parties ont voulu faire échec à des dispositions impératives (spécialement l'art. 5 de la Loi du 9/VII/1957):.....".

#### Confrontation des deux décisions

Au contraire de la Justice de Paix de Namur-Sud, la Cour d'appel de Liège décide que la convention en litige ne porte pas normalement acquisition de meubles corporels et donc ne peut pas être assimilée à un contrat de vente à tempérament.

Il nous paraît important de souligner les éléments à propos desquels existe une différence :

- qualification donnée par les parties;
- l'importance de la soulte;
- l'intention du vendeur de frauder la loi;
- la nature de l'objet;
- l'imprudence des preneurs.

Nous ne pouvons pas parler d'incohérence entre les deux décisions, les éléments pris en considération de part et d'autre pouvant justifier la divergence des solutions.

#### Comparaison des deux décisions

Sigles: Y = élément établi

N = élément non établi

R = élément refusé

n = élément sans valeur

i = élément important

LIEGE      NAMUR  
23/VI/70   30/XI/71

|   |                                                                     |    |    |
|---|---------------------------------------------------------------------|----|----|
| ② | Qualification donnée par les parties                                |    |    |
|   | univoque et claire                                                  | Y  | N  |
| ③ | Durée longue                                                        | Y  | -  |
| ④ | Durée de 60 mois minimum                                            | -  | Y  |
| ⑤ | Objet consommable                                                   | Y  | -  |
| ⑥ | Objet non consommable de location à durée indéterminée              | -  | Y  |
| ⑦ | Soulte importante                                                   | Y  | N  |
| ⑧ | Loyers importants                                                   | Yn | -  |
| ⑫ | Somme des loyers inférieure à la valeur de l'objet (prix-catalogue) | Nn | -  |
| ⑭ | Intention du vendeur de frauder la loi                              | R  | Y  |
| ⑮ | Intention de l'acheteur d'acquérir la propriété                     | -  | Yi |
| ⑯ | Intention du vendeur de vendre                                      | -  | Yi |
| ⑰ | Durée = durée d'utilité économique                                  | Y  | -  |
| ⑱ | Marché désastreux pour le preneur                                   | R  | -  |

|    |                                                                     |   |    |
|----|---------------------------------------------------------------------|---|----|
| 19 | Publicité ou documents d'exécution non conformes à la qualification | N | Y  |
| 20 | Acquisition normalement de meubles corporels                        | N | Y  |
| 21 | Retrait de l'agrément                                               | - | Y  |
| 22 | Définition extensive de l'article 1er                               | N | -  |
| 26 | Comparaison avec d'autres contrats de location                      | Y | -  |
| 27 | Objectif de la Loi de 1957 : protection du consommateur             | - | Y  |
| 28 | Référence à une autre décision                                      | - | Yn |
| 29 | Début d'exécution par l'acheteur                                    | Y | -  |
| 34 | Location avec option d'achat                                        | Y | Y  |
| 41 | Imprudence des preneurs                                             | Y | Yn |

### 1.3. Conclusion : approfondissement du problème de la qualification

L'étude de la qualification "vente à tempérament" met en évidence la structure de l'opération de qualification. Quelques brèves remarques à ce sujet nous semblent indispensables. Elles permettent de comprendre les limites de l'apport de la logique informatisée à la décision judiciaire.

#### 1.3.1. Le préalable : type et concept en philosophie du droit

L'opposition souvent affirmée par les philosophes du droit (13) entre "type" et "concept" peut, à notre avis, servir

(13) Sur cette opposition, cf. Y. POULLET, Apport de la théorie aristotélicienne de la causalité à l'étude de la notion de "cause" de l'acte juridique, Louvain, 1977; pour un cas d'application, lire M. HELLA DUFEY et Y. POULLET, Réflexions épistémologiques à propos d'un phénomène juridique : la naissance du contrat de garantie "à première demande", à paraître.

à la solution de la question qui nous occupe.

"Type" et "concept" apparaissent comme deux façons d'approcher la réalité de la notion juridique. On peut en particulier l'appliquer aux formes contractuelles et nous prendrons comme exemple, dans les réflexions qui vont suivre, la vente.

Toute notion juridique (14) est le résultat d'un certain acte d'abstraction par rapport à la réalité : la notion "vente" n'est équivalente ni à une convention de vente concrète, ni à la somme de l'ensemble des conventions concrètes de vente; elle représente une certaine manière d'identifier, de nommer le réel.

"Type" et "concept" représentent le résultat d'abstractions, mais le processus en est différent.

L'abstraction conceptuelle isole les éléments essentiels, les individus et enfin les regroupe pour former le concept. L'abstraction est généralisante. Elle opère à la façon d'un discours universel. Le concept "vente" suppose les éléments suivants : l'élément-prix, l'élément-objet, et l'élément-transfert de propriété (15).

L'abstraction propre au "type" est, à l'inverse, téléologique et fondée sur une approche intuitive du donné. Elle cherche à agencer les éléments non de façon égale, mais au contraire spontanément, suivant leur fonction organique à l'intérieur de ce tout lui-même finalisé : c'est en fonction de ce tout que chaque élément reçoit sa plus ou moins grande signifi-

(14) A la limite, toute notion, puisqu'elle représente toujours un certain degré de généralisation.

(15) Cf. supra, 1.1.

cation.

Le concept est défini et clos, il ne dépend pas de son expression concrète. Le jugement d'appartenance d'un fait au concept suit un raisonnement purement déductif (16) où nulle place ne peut être laissée au doute : telle convention est soit une vente, soit une location, mais ne peut participer des deux concepts sous peine de contradiction (17).

A l'inverse, le type est ouvert et ne peut être que décrit. Ses contours sont flous. Il n'a pas d'existence en dehors des conventions concrètes où il doit être reconnu. Il est le "cadre signifiant" d'une convention, sa "structure immédiate". Ainsi renvoie-t-il à chaque convention concrète et aux données de fait qu'il y ordonne suivant une finalité concrète (18). Le type "vente" n'existe pas en soi, mais à travers les mille opérations de vente concrètes (19).

### 1.3.2. La présentation syllogistique classique de l'opération de qualification

La question de la qualification pose le problème du rapport "fait-droit". Comment le juge appréhende-t-il le fait pour lui appliquer la norme ?

(16) Syllogistique, comme nous le dirons par la suite.

(17) On ne peut, en effet, imaginer qu'une convention soit à la fois translatrice de propriété et de détention.

(18) L'opération propre au concept est la "subsumption" formelle et logique. Celle propre au type est la "reconduction" intuitive fondée sur une évaluation téléologique, conclut De Nova (Il tipo contrattuale, Thèse, Padova, pp. 126 et 127).

(19) Il s'agit, en d'autres termes, de reconnaître à travers une convention le finalisme propre au type "vente".

Une première réponse peut se résumer de la façon suivante.

Toute norme définit ses conditions d'application, les conditions nécessaires et suffisantes à son application. Chaque condition peut elle-même se décomposer en une série d'éléments.

L'opération de qualification vérifie la présence de ces éléments dans les faits concrets présentés au juge avant de conclure à l'existence de la condition et de déclencher ainsi l'application de la norme.

Appliquons cette conception à la question de la qualification "vente à tempérament". Avant d'appliquer tel ou tel article de la loi du 9 juillet 1957, il s'agit de vérifier in concreto s'il y a bien présence d'une vente à tempérament.

Pour ce faire, on utilise le syllogisme suivant :

M. La notion (20) vente à tempérament se définit par les éléments suivants : transfert de propriété, meubles corporels, échelonnement du prix.

m. Or, cette convention concrète présente les éléments cités.

C. Donc, telle convention concrète est une vente à tempérament.

Une telle conception syllogistique de l'opération de qualification suppose une définition préalable complète du "concept contractuel". Il s'agit alors de vérifier si les faits rentrent bien dans cette définition avant de conclure à l'application ou à la non-application du "concept" (21) :

(20) Cette notion est comprise comme "concept".

(21) Sur cette approche syllogistique et sa critique, lire M. ROTONDI, Considérations en fait et en droit, in R.T.D.C., 1978, p. 13 et les références citées note 21.

| CONCEPT | FAITS   | APPLICATION |
|---------|---------|-------------|
| Majeure | mineure | Conclusion  |

L'approche syllogistique de l'opération de qualification repose en définitive sur une "conceptualisation" des notions juridiques. Reste à savoir si c'est bien cette approche qui est celle que retient le juge.

1.3.3. De l'approche syllogistique à l'approche téléologique : du concept "vente à tempérament" au type "vente à tempérament"

On peut relever dans plusieurs décisions un raisonnement d'allure purement syllogistique. Aussi, pour décider, dans le cas d'une convention dénommée "location-vente" (22), s'il y a vente ou location, on étudiera s'il y a présence de l'élément "prix d'achat" ou, au contraire, "loyer". Les mensualités payées par le "locataire" représentent-elles réellement un "loyer" ou le fractionnement d'un prix d'achat? S'il y a loyer véritable, la qualification de "location-vente" ou "location avec option d'achat" doit suivre. Dans le cas inverse, l'application de la législation sur la vente à tempérament s'impose. En d'autres termes, la présence de l'élément "loyer", présence déterminée par des critères objectifs (importance de la soulte, nature de l'objet, durée du contrat) désigne la catégorie "location", son absence la catégorie "vente à tempérament".

Ce raisonnement n'est cependant jamais concluant par lui-même. L'importance de la soulte a une signification ambiguë et on l'interprétera tantôt comme une manière de détourner l'o-

(22) Cf. à cet égard, les deux raisonnements jurisprudentiels repris supra 1.2.

bligation de verser un acompte, tantôt comme la preuve effective de la présence d'une véritable location.

Relevons aussi l'importance des éléments subjectifs, de l'éventuelle pratique antérieure du vendeur, d'éléments purement juridiques.

"Attendu qu'à la vérité, chaque espèce ou éventuellement chaque groupe d'espèces doivent être apprécié en fait et c'est cet ensemble d'éléments qui doit permettre au juge de reconnaître ou de restituer souverainement à l'acte son véritable caractère (Cons. Note du Min. des Aff. Econ., Doc. parl., session 1956-57, n° 91, p. 91)" (23).

La complexité des éléments de fait et de droit retenus par le juge et leur libre mise en forme attestent que le raisonnement du juge n'a rien à voir avec une application déductive de définition a priori, mais, au contraire, est le fruit d'une intuition. Comme le note Rotondi (24), "le choix des éléments importants pour la détermination du fait peut être opéré de façon variée suivant les différences de formation, de culture, d'intuition juridique, cette intuition juridique qui, comme l'oeil clinique du médecin - bien que semblant être l'effet qua-

(23) Justice de Paix Namur-Sud, 30 novembre 1971, inédit.  
Les attendus précédents méritent également d'être cités.  
"Attendu, il est vrai, que le rapport de la Commission spéciale du Sénat (Doc. parl., session 1956-57, n° 91, p. 22) observe qu'en matière de "location avec option d'achat", la question peut être délicate et qu'il échet notamment de considérer l'importance du "loyer" et celle de la soulte à liquider".  
"Attendu que, par ailleurs, l'avis du Conseil Central de l'Economie (Doc. parl., session 1956-57, n° 91, p. 64) énonce judicieusement qu'il ne faut pas s'en tenir à l'examen de la "soulte", mais qu'il convient, dans chaque cas, d'avoir égard à la nature de l'objet, à la durée du contrat, aux intentions des parties".

(24) M. ROTONDI, Considérations en fait et en droit, in R.T.D.C., 1978, p. 25. Voir aussi, du même auteur : "C'est bien souvent en fonction d'un assemblage, d'un résultat spontané que la personne appelée à juger procédera à l'analyse et à la détermination, par voie de concepts et de valeurs, de règles posées et qui existeront sous forme de prescriptions légales et de décisions judiciaires formant des précédents". Le droit s'attache, pour juger de la qualification d'une convention concrète, à reconnaître intuitivement la structure immanente à celle-ci. Cette reconnaissance s'appuie non sur un raisonnement syllogistique, mais bien sur un raisonnement analogique qui met en évidence "les données régulières (typiques) après la superposition d'un nombre suffisant de cas reconnus comme similaires" (M. ANDRE-VINCENT, L'abstrait et le concret dans l'interprétation, in A.P.D., 1972, pp. 135 et s.).

si automatique d'une révélation - n'est que le résultat d'un très rapide processus logique, lequel, facilité par l'expérience, saisit en un instant les symptômes et les éléments importants et les coordonne en un jugement synthétique dont découle, pour le clinicien, le diagnostic, pour le juriste, la qualification et la réduction à une situation typique prévue par la loi".

La qualification des faits ne suit donc pas un processus déductif basé sur la décomposition des concepts juridiques; elle saisit d'emblée, à travers un complexe de faits, la présence d'un "sens" qui appelle l'application d'une norme de l'ordre juridique.

La présence des notions juridiques naît d'une rencontre immédiate avec les faits.

Nous chercherons en annexe à approfondir la signification épistémologique d'une telle compréhension du jugement de qualification.

#### 1.4. Constitution d'une grille d'analyse

##### 1.4.1. Première étape : tableau des éléments

Tableau à double entrée :

- Discours des différentes autorités juridiques sur le problème de la définition ou qualification de la vente à tempérament.  
On peut distinguer : le texte légal (en l'espèce : loi 9/7/57)  
l'exposé des motifs  
les décisions jurisprudentielles

éventuellement des textes doctrinaux

- Eléments de fait ou de droit retrouvés dans les différents discours :
  - l'élément 50 "assimilation à une vente à tempérament" rend compte de la solution prise dans chaque cas d'espèce
  - ces différents éléments peuvent être déclarés :
    - établis : Y
    - non établis : N
    - rejetés : R
  - s'ils sont établis ou non, le juge peut encore leur attribuer
    - une grande importance : indice i
    - une importance subsidiaire : indice s
    - aucune valeur (indice n)
 dans la solution du cas d'espèce.
  - dans le cas de la loi, les différents éléments cités définissent la notion de vente à tempérament.

Limites :

1. A ce niveau, il n'est pas possible d'intégrer l'argumentation propre à chacun des discours.
2. Il n'est pas aisé de retrouver tous les éléments se rapportant à une même caractéristique de la convention : par ex. objet, durée.....

### Advantage

La présentation d'un tel tableau permet une première tentative (négative) de définition de ce qu'est la "cohérence jurisprudentielle".

Si deux décisions prennent en considération les mêmes éléments de fait et de droit en leur attribuant une même importance à résoudre le problème de qualification et si elles aboutissent à reconnaître à la convention litigieuse un type juridique différent, elles doivent être dites "incohérentes". En effet, si les faits exprimés des deux affaires sont identiques, le résultat de l'opération de qualification doit être le même.

## Décisions analysées

1. Liège 23/6/80, J.T., 1971, 60.
2. J.P. Namur-Sud 29/5/62, inédit.
3. Civ. Hasselt 5/2/63, Jur. Lg., 1962-63, 204.
4. J.P. Namur 01/3/1963, inédit.
5. Gand 27/6/1966, J.T., 1966, 720.
6. J.P. Schaerbeek 4/3/60, inédit.
7. J.P. Namur-Sud 30/11/1971, inédit.
8. J.P. Seraing 01/12/1972, inédit.
9. Bruxelles 03/11/1976, inédit.

N.B. La dernière colonne du tableau "FREQUENCE" reprend le nombre de décisions qui mentionnent le même élément.

[illegible]





132.

|                            |   |
|----------------------------|---|
| FREQUENCE                  | - |
| BRUXELLES<br>03.11.76      | N |
| J.P.SERAING<br>01.12.72    | Y |
| J.P.NAMUR-SUD<br>30.11.71  | Y |
| J.P.SCHAERBEEK<br>04.03.60 | Y |
| GAND<br>21.06.66           | Y |
| J.P.NAMUR<br>01.03.63      | Y |
| CIV.HASSELT<br>5.02.63     | Y |
| J.P.NAMUR-SUD<br>29.05.62  | Y |
| LIEGE<br>23.06.70          | N |
| EXPOSE DES<br>MOTIFS       |   |
| LOI                        | Y |
| REGLEMENTS<br>DECISIONS    |   |
| ELEMENTS                   |   |
| 46.                        |   |
| 47.                        |   |
| 48.                        |   |
| 49.                        |   |
| 50. Assimilation V.A.T.    |   |

133.

1.4.2. Essai d'un reclassement "logique" des éléments1. Convention1.1. Qualification donnée par les parties

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| 1.1.1. Location avec option d'achat                    | 34 |
| 1.1.2. Location sans option d'achat                    | 35 |
| 1.1.3. Vente                                           | 36 |
| 1.1.4. Contrat factotum automobile avec option d'achat | 37 |
| 1.1.5. Leasing                                         | 38 |
| 1.1.6. Vente et cado-leasing                           | 39 |
| 1.1.7. Leasing avec option d'achat                     | 40 |
| 1.1.8. ....                                            |    |

1.2. Qualité de cette qualification

|                           |   |
|---------------------------|---|
| 1.2.1. Univoque et claire | 2 |
| 1.2.2. ....               |   |

Environnement

|                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.2.3. Publicité ou documents d'exécution non conformes à la qualification | 19 |
| 1.2.4. Comparaison avec d'autres contrats de location                      | 26 |
| 1.2.5. Ventes occasionnelles                                               | 32 |
| 1.2.6. ....                                                                |    |

(Eléments "objectifs")2. Objet

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. Objet consommable (à dégradation rapide)               | 5  |
| 2.2. Objet non susceptible de location à durée indéterminée | 6  |
| 2.3. Meubles corporels destinés à être revendus             | 31 |
| 2.4. ....                                                   |    |

3. Durée

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| 3.1. Durée longue                           | 3  |
| 3.2. Durée 60 mois minimum                  | 4  |
| 3.3. Durée = durée d'utilisation économique | 17 |
| 3.4. ....                                   |    |

4. Loyers

|                                                                            |    |
|----------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1. <u>Modalités de paiement</u>                                          |    |
| 4.1.1. Prix payé par lettres de change                                     | 23 |
| 4.1.2. Paiement en 4 mensualités au moins                                  | 1  |
| 4.1.3. ....                                                                |    |
| 4.2. <u>Qualité</u>                                                        |    |
| 4.2.1. Loyers importants                                                   | 10 |
| 4.2.2. Loyers supérieurs à la contre valeur de la jouissance               | 11 |
| 4.2.3. Somme des loyers inférieure à la valeur de l'objet (prix-catalogue) | 12 |
| 4.2.4. Frais de location élevés                                            | 25 |
| 4.2.5. ....                                                                |    |

5. Soulte

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| 5.1. Soulte importante                                                | 7  |
| 5.2. Soulte est égale ou supérieure à la valeur résiduelle            | 8  |
| 5.3. Soulte = acompte 15 %                                            | 9  |
| 5.4. Soulte inférieure à la valeur résiduelle (différence importante) | 13 |
| 5.5. ....                                                             |    |

(Eléments "subjectifs")6. Qualités et intentions des parties

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| 6.1. <u>"Vendeur"</u>                        |    |
| 6.1.1. Intention du vendeur = frauder la loi | 14 |

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 6.1.2. Intention "vendeur" = vendre   | 16 |
| 6.1.3. Ventes occasionnelles (1.2.5.) | 32 |
| 6.1.4. Retrait de l'agrégation        | 21 |
| 6.1.5. A but de lucre                 | 33 |
| 6.1.6. ....                           |    |

6.2. "Acheteur"

|                                                                |    |
|----------------------------------------------------------------|----|
| 6.2.1. Intention de l'acheteur = acquérir la propriété         | 15 |
| 6.2.2. Marché = acquisition "normalement" de meubles corporels | 20 |
| 6.2.3. Marché désastreux pour les preneurs                     | 18 |
| 6.2.4. Imprudence des preneurs                                 | 41 |
| 6.2.5. Début d'exécution                                       | 29 |
| 6.2.6. Acheteur commerçant                                     | 30 |
| 6.2.7. Meubles corporels destinés à être revendus (2.3.)       | 31 |
| 6.2.8. ....                                                    |    |

(Eléments juridiques)7. Arguments de pur droit

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 7.1. <u>En référence à la Loi du 9/7/1957</u>                       |    |
| 7.1.1. Définition extensive de l'article 1er                        | 22 |
| 7.1.2. Le vendeur a invoqué la loi de 1957 en matière de compétence | 24 |
| 7.1.3. Objectif de la loi de 1957 : protection des consommateurs    | 27 |
| 7.1.4. ....                                                         |    |

7.2. Autres arguments

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 7.2.1. Référence à une autre décision | 28 |
| 7.2.2. ....                           |    |

## 2. UN SYSTEME INFORMATIQUE D'AIDE A LA DECISION JURISPRUDEN- TIELLE

### 2.1. Fonctions

Le rôle essentiel de ce système serait de fournir, à partir d'éléments de qualification retenus par une personne compétente, un juge par exemple, la liste des solutions de qualifications adoptées antérieurement par d'autres juridictions et faisant intervenir des éléments communs avec ceux du problème sous étude. Le système aiderait cette personne à fonder sa décision en prenant en considération des situations se référant à des éléments communs.

Un tel système devrait posséder, sous l'angle de l'utilisateur, les fonctions de base suivantes :

- consultation et mise à jour d'une base de données d'éléments de qualification;
- comparaison des "profils" de qualification relatifs à des jugements différents par la mise en évidence, par exemple, des aspects convergents ou divergents.

Rappelons que les éléments de qualification peuvent être :

- des concepts juridiques (ex. : contrat, cautionnement,....)
- des faits relatifs à des situations particulières (ex. : nombre de versements, montant de la soulte)
- ou des principes de droit permettant d'aboutir, à partir des concepts et des faits, à des solutions juridiques (ex. : commune intention des parties, théorie de la cause).

A chaque classe d'éléments seraient associées les infor-

mations suivantes :

- la définition (exemples : soulte, mensualité)
- la valeur prise par une classe d'éléments dans différents jugements (exemples : valeur de la soulte, nombre de mensualités). On notera que l'absence d'un élément dans un jugement constitue une valeur particulière.
- le "rôle" joué par la valeur d'un élément dans un jugement; ce "rôle" pourrait être représenté par une pondération positive ou négative, l'implication ou la non implication d'un autre élément, etc....

La fonction de consultation procurerait à l'utilisateur le moyen de connaître les caractéristiques associées à des éléments de qualification ainsi que l'existence et la nature des décisions de qualification faisant intervenir des valeurs particulières de différents éléments de qualification. Une telle fonction ne doit pas causer l'assimilation du système informatique envisagé avec un système de documentation jurisprudentielle. En effet, le système envisagé ne stockerait pas les décisions jurisprudentielles; tout au plus fournirait-il des critères de consultation d'un système de documentation jurisprudentielle.

La fonction de mise à jour permettrait aux utilisateurs d'enrichir la base de données des éléments de qualification. On notera que l'enrichissement devrait porter sur l'ajout de nouvelles valeurs d'une classe d'éléments existants, soit sur l'introduction d'une nouvelle classe d'éléments.

La fonction de comparaison de "profils" de qualification fournirait, pour un ensemble d'occurrence d'éléments de

qualification, une analyse des profils de décisions plausibles (décisions antérieures "proches" du profil sous étude).

## 2.2. Problèmes de mise en oeuvre

Dans ce paragraphe, nous évoquerons les problèmes complexes posés par la mise en oeuvre d'un système informatique d'aide à la décision jurisprudentielle.

La base de ce système serait constituée par un modèle *sémantique extensible* des éléments intervenant dans les décisions jurisprudentielles. Ce modèle devrait permettre :

- le classement d'éléments,
- la définition de relations entre classes,
- l'affectation de caractéristiques aux classes d'éléments ou aux relations inter-classes,
- la réalisation d'opérations sur les objets de ce modèle sémantique.

L'analyse sommaire de la classification d'éléments de qualification, établie pour la vente à tempérament en droit belge (cf. supra 1.4.2.), suggère la définition d'opérations telles que les suivantes :

- création de nouvelles classes d'éléments ou de nouvelles relations inter-classes,
- dérivation de nouvelles classes à partir de classes existantes,
- modification des caractéristiques d'une classe ou d'une relation inter-classe,

- suppression de classes ou de relations inter-classes (25),
- consultation des éléments de qualification relatifs à une décision jurisprudentielle particulière,
- recherche des décisions jurisprudentielles associées à des éléments de qualification particulières.

Ce modèle sémantique devrait être complété par un modèle mathématique permettant de spécifier le rôle des différents éléments de qualification dans une décision jurisprudentielle. Différentes approches peuvent être envisagées : système de pondération, relations d'ordre entre éléments, ... Ce modèle mathématique servirait à caractériser et comparer différents profils de décision.

Sous l'angle de la réalisation informatique proprement dite, nous mentionnerons deux problèmes majeurs. L'un concerne la réalisation d'un logiciel de base de données correspondant au modèle sémantique des éléments de qualification et permettant l'exécution des opérations associées à ce modèle. L'autre problème concerne la création de moyens de communication - en particulier un langage d'interrogation - à l'intention d'utilisateurs n'ayant aucune connaissance de la programmation ! On pourrait envisager de recourir à un langage graphique d'interrogation qui masquerait les aspects procéduraux de consultation de la base de données.

(25) Ces deux types d'opérations devraient être limités aux éléments de qualification sous contrôle de l'utilisateur.

### 2.3. Perspectives

La complexité des problèmes juridiques et informatiques à résoudre permet au mieux d'envisager l'élaboration d'un prototype constituant un outil de recherche. L'apport scientifique d'un tel outil pourrait être important dans la mesure où, d'une part, il contribuerait à une meilleure connaissance des processus de décision juridique et, d'autre part, élargirait le domaine d'application de l'informatique aux sciences sociales.

### ANNEXE 1

#### EXTRAITS DE LA LOI DU 9 JUILLET 1957, REGLEMENTANT LES VENTES A TEMPERAMENT ET LEUR FINANCEMENT

Art. 1er. Par vente à tempérament, au sens de la présente loi, il faut entendre toute convention, quelle que soit sa qualification ou sa forme, qui doit normalement emporter acquisition de meubles corporels et dont le prix s'acquitte en quatre paiements au moins. Les dispositions relatives à la vente à tempérament s'appliquent également aux conventions qui ont pour objet une prestation de service appartenant aux catégories déterminées par le Roi par arrêté délibéré en Conseil des Ministres et dont le prix est payable dans les mêmes conditions.

Ne tombent pas sous l'application de la présente loi :

- 1° les ventes à tempérament, à des commerçants, de meubles corporels destinés à être revendus tels quels ou après transformation ou à être utilisés à des fins professionnelles ainsi que les prêts à tempérament consentis en vue de financer ces opérations;
- 2° (L. 5 mars 1965, art., A.- les ventes, les prêts à tempérament et les prêts personnels à tempérament occasionnels ou effectués sans but de lucre);

ANNEXE 2APPROCHE EPISTEMOLOGIQUE DE LA SIGNIFICATION ET DE LA VALEUR  
DES NOTIONS OPERANT DANS L'ACTE DE QUALIFICATION

Par rapport au problème de la notion, (ex. : la notion de "vente à tempérament"), et très incomplètement, deux questions au moins semblent être préalables à l'approche épistémologique de l'acte de qualification, à savoir :

1. De quels niveaux d'abstraction les notions, opérant dans l'acte de qualification, relèvent-elles ? Corrélativement, quelle est leur signification respective ?
  2. De quelle manière ces notions de niveaux d'abstraction différents opèrent-elles respectivement (et, sans doute, corrélativement) dans l'acte de qualification ? Par suite, quelle est leur valeur respective ?
- A. Le propre d'une notion est non tant de "représenter une certaine abstraction par rapport à la réalité" mais d'être un "modus quo concipitur", c'est-à-dire une "manière abstraite" de connaître le réel, un acte d'appréhension "abstraktif" d'une donnée. Plus précisément, cet acte d'abstraction peut être compris comme une saisie intellectuelle "partielle" d'un tout donné dans sa totalité; ou encore, c'est l'acte mettant en évidence, à partir de la signification "en soi" d'une donnée, un aspect "formel", une détermination de cette signification "en soi", et ce en "négligeant" d'autres aspects déterminables. Le corrélat d'un acte d'abstraction est donc une "entité significative nouvelle" "pour nous" fondée temporellement et logiquement sur la signification "en soi"

d'une donnée, mais fondant à son tour logiquement celle-ci et ce en la rendant "intelligible" pour nous.

C'est en fonction des rapports reconnus dans l'acte d'abstraction entre la signification "en soi" d'une donnée et l'"entité significative nouvelle" (corrélat de l'acte d'abstraction) qu'il nous faut, semble-t-il, distinguer les degrés d'abstraction des notions. Eu égard au problème de la qualification juridique, nous distinguerons le concept abstrait d'abstraction totale et le concept abstrait d'abstraction formelle.

a/ Concept abstrait d'abstraction totale : la notion de "type" en philosophie du droit

- L'acte d'abstraction totale - logiquement présupposé par les autres niveaux d'abstraction - est la saisie intellectuelle, l'expression d'une signification "en soi" dans sa "totalité" mais non "totalement". Que ce niveau d'acte exprime une signification "en soi" dans sa "totalité" signifie qu'il met en évidence les déterminations logiquement premières d'un tout (forme - finalité). Que cet acte n'exprime pas totalement cette signification "en soi", cela signifie qu'il ne l'exprime pas "exhaustivement", c'est-à-dire qu'il met "entre parenthèses" d'autres aspects déterminables de cette signification en soi et, à la limite, cette signification en soi "elle-même" dans sa désignation individuelle (26). Cependant, cette mise entre parenthèses de l'acte d'abstraction totale n'est pas "fermeture" sur ce qu'il néglige; cet acte inclut l'existence de ce qu'il n'exprime pas explicitement, inclut l'exigence de détermination

(26) Désignation individuelle : cet homme-ci (hic et nunc); concept d'abstraction totale : l'homme; concept d'abstraction formelle : l'humanité.

ultérieure, c'est-à-dire, essentiellement, du réel.

- Le corrélat de cet acte d'abstraction, s'il se pose comme la signification totale (forme-fin) d'une donnée, il n'en est pas la signification "exhaustive"; de nouvelles significations, en creux de cette signification explicite, peuvent, suite à de nouveaux actes d'abstraction totale, venir l'enrichir. La signification propre d'un "type" est son ouverture au réel et donc à la possibilité d'un enrichissement de sens.
- Cette "ouverture" de la signification d'une notion, nous pouvons la préciser en reprenant la distinction aristotélicienne de la "compréhension" et de l'"extension" d'un concept (27). Cette approche de la "signification" d'un type comme "corrélative" de la signification en soi d'une donnée, comme "corrélative" du réel veut dire que l'"extension" d'un concept fonde l'enrichissement signitif de la "compréhension" d'un concept; ou encore, que le réel, dans sa plénitude, fonde, dans le registre du sens, la signification d'un concept, cette dernière fondant logiquement, rendant "intelligible" le concret.

b/ Concept abstrait d'abstraction formelle : la notion de "concept" en philosophie du droit

- L'acte d'abstraction formelle - fondé logiquement sur l'acte d'abstraction totale - consiste à "hypostasier" la signification explicite du "type" en excluant son exigence interne de détermination ultérieure. Le corrélat de cet acte d'abstraction est posé comme une "forme" en soi pleine-

(27) Dans toute notion, on peut distinguer sa compréhension (ensemble des notes pré-supposées et constituant la signification d'une notion) et son extension (ensemble des entités vérifiant cette notion).

ment intelligible, comme une signification "idéelle", "fermée" à tout enrichissement de sens donné par les significations en soi, c'est-à-dire, ultimement, par le réel.

- Reprenant la distinction de la compréhension et de l'extension d'un concept, on peut approcher le concept d'abstraction formelle comme "fermé" sur la possibilité d'un accomplissement de sens par le biais de son extension. La signification, isolée dans le "concept" et hypostasiée à partir du type, n'est autre que la signification explicite du type, c'est-à-dire la signification du type réduite à une de ses "extensions", à une de ses modalités historiques.

B. Eu égard à cette distinction de niveaux d'abstraction, de quelle manière ces notions différentes opèrent-elles respectivement, et sans doute corrélativement, dans l'acte cognitif de qualification ?

- La démarche cognitive s'amorce temporellement dans l'appréhension "intuitive" de la signification "en soi" d'un fait, acte d'appréhension qui fait que cette signification "en soi" devient une signification "pour nous" sous le mode "intuitif-sensible". Le corrélat signitif de cet acte d'intuition, s'il "fonde" le choix de tel outil de compréhension, de telle notion, corrélativement, est fondé logiquement, est rendu intelligible, est "in-formé" par cette notion. Cette notion, parce qu'abstraite d'abstraction totale, révèle, dans et par un acte cognitif synthétique, la signification totale (forme et finalité) mais non exhaustive d'un fait. Cet acte cognitif synthétique donne lieu, à pour corrélat en vérité une objectivité signifiante déter-

minée, en l'occurrence un "fait juridiquement signifiant" qui comprend, en son creux, la possibilité d'autres déterminations.

- Cet acte cognitif synthétique, logiquement premier, et donnant lieu aux "faits juridiques qualifiés", peut être développé, "précisé" par un acte cognitif analytique et syllogistique. En soi, l'acte cognitif analytique peut être décrit comme suit:

1/ Analyse de la compréhension "explicite" du type et donc du concept d'abstraction formelle, analyse donnant lieu à la Majeure :

- Les notes "transfert de propriété", "meubles corporels", "échelonnement de prix" définissent le concept "vente à tempérament".

2/ Analyse de la signification "explicite" d'une donnée ("convention"), analyse qui permet d'attribuer les déterminations de la compréhension formelle du concept "vente à tempérament" :

Mineure :

- Cette convention comprend les notes précitées.

3/ Attribution a priori du concept d'abstraction formelle à la signification explicite de la donnée, attribution qui, logiquement, peut être comprise comme une "équivalence" de significations "idéelles".

Conclusion: donc cette convention est une vente à tempérament.

- Cet acte cognitif syllogistique, s'il est valide, n'est pas, pour autant, nécessairement vrai; en effet, il reste encore à en établir la vérité, c'est-à-dire à élucider la vérité de ses

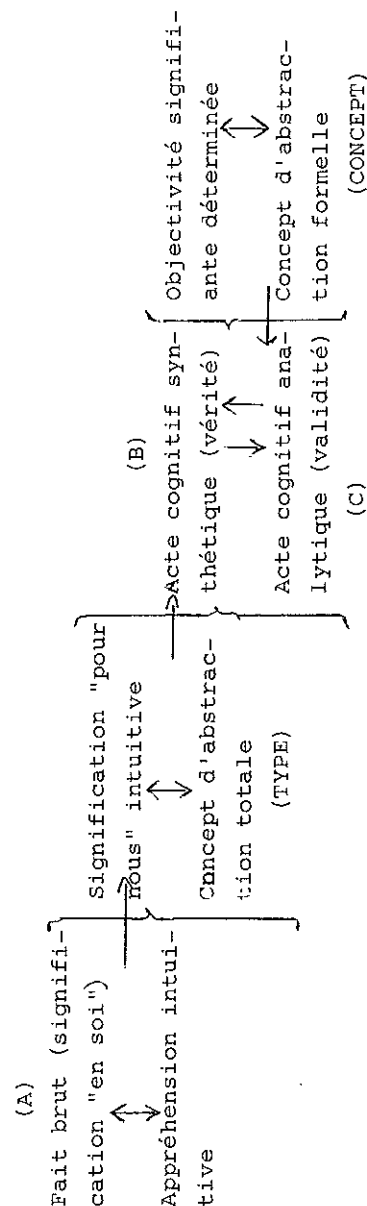
prémises. En l'occurrence, quelle est la "vérité" du jugement d'attribution posé dans la mineure ? Ou encore, dans quelle mesure les "éléments précités" subsument adéquatement la notion descriptive de "cette convention" ? Cette question ne peut être reprise que par le biais de l'analyse d'un acte synthétique opérant à partir d'un concept d'abstraction totale (du "type" vente à tempérament) sur une donnée empirique (cette convention concrète). Le corrélat signitif de cet acte synthétique pourra rejaillir sur la compréhension du concept "vente à tempérament", donner lieu à de "nouveaux" concepts d'abstraction formelle, et donc à de nouveaux jugements analytiques dont la vérité de l'extension sera toujours à reprendre par un acte cognitif synthétique (cf. tableau final).

- Cette brève description de l'acte de qualification par le biais du statut du concept montre l'"ouverture" essentielle du système conceptuel juridique (28) : les faits juridiquement déterminés (fruit de l'acte cognitif synthétique) bousculent, enrichissent sans cesse "signitivement" le système conceptuel juridique. Mais dans quelle mesure y a-t-il "contradiction" entre cet aspect d'"ouverture" du système conceptuel juridique et son aspect de "nécessité" ? Nous serions enclin à penser que c'est au sein même de cette "ouverture" du système qu'il faudrait élucider le moment de sa "nécessité" : la question est ouverte.

On peut dès lors schématiser comme suit le processus de la qualification plus propre au type qu'au concept.

(28) Cet aspect d'"ouverture" du système juridique et, dès lors, sa différence essentielle d'avec un système "axiomatique" est développé dans le cours de Monsieur l'abbé Troisfontaines : "Théorie de la connaissance", Syllabus de la Faculté de Droit de Namur.





### SOMMAIRE

Une décision judiciaire est toujours le résultat d'une étrange construction. Les faits s'interpellent l'un l'autre, se conjuguent, se valorisent et finalement éclosent en droit. C'est ce jeu du fait et du droit, cette mise à nu du raisonnement judiciaire que nous avons voulu pratiquer à propos de la jurisprudence relative à la qualification de la vente à tempérament.

Mais l'analyse ne s'arrête pas là et renvoie le lecteur à des questions essentielles : Et si le jeu avait des règles, ... ? S'il était possible de systématiser ces règles, ... ? Mieux, l'outil informatique ne pourrait-il à la limite révéler des moments de nécessité dans le droit et dès lors "prédire" le droit ?

### SUMMARY

A judicial decision is always the result of a strange edifice. Facts challenge each other, combine, illuminate each other and eventually are born in law. It is this game with fact and law, this disclosure of judicial reasoning which we have intended to achieve with regard to case law relating to the denomination of hire purchase agreements.

However, the analysis goes further, and more fundamental questions are asked : What if the game had rules and it were possible to systematize these rules ? Furthermore, could data processing possibly reveal moments of necessity in law and consequently "predict" law ?

SAMENVATTING

Een gerechtelijke beslissing is steeds het resultaat van een vreemdsoortig samenspel. Feiten grijpen plaats, beïnvloeden elkaar, vermengen zich soms en monden tenslotte uit in "recht". Dit samenspel feit-recht, deze ontleding van de juridische redenering, hebben wij willen onderzoeken in de rechtspraak betreffende de koop of afbetaling.

Hier eindigt de analyse niet : onvermijdelijk leidt ze de lezer tot het instellen van essentiële vragen zoals : en als het spel regels had ? en als men die spelregels kon vastleggen ? Beter, zou een soort informatica niet kunnen onthullen waar en wanneer het ingrijpen van het recht noodzakelijk is en bijgevolg het recht kunnen "voorspellen" ?