

La majorité des auteurs est même d'avis que l'art. 1589 du Code Civil ne vise que la promesse de vente synallagmatique (cf. Capiton, ⁴²¹⁻⁴²² vol. 2) : mais ceci conduit à dire dès lors que la matière de la promesse de vente unilatérale n'est pas plus traitée dans le Code français que dans le Code allemand et suisse (v. Capiton, qui en fait au sujet la théorie, mais en dehors de tout texte du Code et en s'appuyant sur les principes généraux). En droit japonais, enfin, il y a bien un article 556 qui dit que "a previous promise to sell or purchase made by one party takes the effect of a sale when the other party has expressed his intention to complete such sale" ; cet article, selon le commentaire de J. E. de Becker (vol. 2 p. 154) s'applique bien à la promesse de vente unilatérale, et on trouve une référence à ce texte dans le projet de Code des Obligations édition 1910 ; seulement il est impossible que le Code japonais quand il a réglé la matière de l'offre et de l'acceptation (art. 521 à 532) n'y a pas inséré une disposition d'ordre général analogue à celle, si utile, que nous avons mise dans cette même matière, art. 52 Code Oblig., quand nous disons : "If an offer to make a contract is made, the contract is complete only when acceptance reaches the offeror." ; dès lors, la disposition de l'art. 556 japonais sur la promesse de vente s'explique par la nécessité de régler la question, et peut être aussi par le fait qu'il y a une légère différence quant à la façon dont l'acceptation est formulée (556 se contente en effet d'une expression d'intention par l'acceptant, tandis que la règle générale au sujet d'offre et de demande paraît bien être que le contrat se forme quand l'acceptation atteint l'offrant) ; nous n'avons aucune de ces excuses : notre article 396 règle une pure question d'offre et notre article 397 se conforme à la