

*Les formes de négociations des contrats.  
Une évolution institutionnelle dans le monde rural  
au II<sup>ème</sup> s. av. J.C.*

SAÏD EL BOUZIDI  
Université de Kénitra

RÉSUMÉE

En Italie centrale, le monde rural est parvenu aux stades “des affaires”. Ce qui a entraîné un changement dans le comportement des producteurs qui passe à la sphère des “hommes d’affaire” armé des rouages de la négociation des contrats de travail, de vente et d’achat. Cette apparition des formes de la négociation confirme une évolution économique sociale et institutionnelle que le monde rural a atteinte. C’est une évolution qui répond aux exigences du marché qui demande la compétitivité, la rationalité et la recherche du profit. Elle répond, aussi, à un changement de mentalité des “hommes nouveaux” susceptibles d’aller au delà des territoires romains et s’ouvrant sur d’autres perspectives de la politique romaine à partir du milieu du II<sup>ème</sup> siècle avant J.-C.

Le stade du monde “des affaires” auquel est parvenu le secteur rural au II<sup>ème</sup> siècle av. J.-C., notamment en Italie centrale, a entraîné un bouleversement dans le comportement des producteurs qui deviennent “hommes d’affaire”. En cela, pour que le producteur affairiste parvienne à être un bon acheteur et un bon vendeur il faut qu’il soit un bon négociateur, armé de notions sur les rouages de la négociation des affaires. Un savoir-faire qui s’acquiert par la pratique de la négociation des affaires et la gestion de son entreprise. Ce stade affairiste de l’entreprise suscite un cadre institutionnel pour garantir les normes de la pratique; réalité qui se dégage par l’apparition des contrats de travail, de location et de vente qui déterminent les engagements et les devoirs des deux parties.

Cette apparition des formes de la négociation dans l’élaboration des contrats confirme l’évolution économique sociale et institutionnelle que le monde rural a atteinte. De plus, elle révèle l’intention d’une politique d’expansion et d’impérialisme vers laquelle le monde rural est tourné. Elle répond, aussi, au changement de la mentalité des “hommes nouveaux” susceptibles d’aller au delà des territoires romains et s’ouvrant sur

d'autres perspectives de la politique romaine à partir du milieu du II<sup>e</sup> siècle avant J.-C.<sup>1</sup>

## ÉTABLIR LES NORMES DES NÉGOCIATIONS POUR PRÉSERVER LES INTÉRÊTS

Certes nous avons peu d'informations de nature juridique concernant le droit au II<sup>e</sup> siècle av. J.-C.<sup>2</sup> Mais est-ce un hasard si c'est Caton, *homo novus*, pour sa qualité de jurisconsulte, qui s'est préoccupé de questions de tendance juridique s'appliquant aux hommes, aux formes de travail et aux "normes" de la négociation des contrats et par là, aux affaires?<sup>3</sup>

Dès l'introduction du *De Agricultura* (*Agr. Praef.* 1-4)<sup>4</sup>, on rencontre des traces de bouleversements qui touchent la campagne et à travers elle, l'ensemble des structures économiques. Ainsi, le commerce et le prêt à intérêt sont des affaires de richesse plus rentables que l'agriculture malgré leur péril (*Agr. Praef.* 1-4). Il est incontestable que les activités commerciales et financières commencent à prendre le dessus sur l'agriculture et s'affichent comme des secteurs indépendants et même indispensables pour le développement de l'activité rurale. Certes, Caton a ses raisons pour soutenir le secteur agricole, mais il ne rejette pas les autres, pas plus qu'il ne pose de réserves dans leur pratique.

Dans l'ensemble de son traité, Caton va suivre la nouvelle ligne d'économie de marché. Il indique aux propriétaires les modalités pour s'adapter à ce nouveau régime, en insistant surtout sur le changement de la mentalité des propriétaires. Il invite le maître à incarner le rôle d'un hom-

<sup>1</sup> A ce sujet voir E. Frezouls, Sur l'histoire de l'impérialisme romain, *Ktema*, 8, 1983, p. 141-161. Voir aussi C. Nicolet, L'impérialisme Romain, dans *Rome et la conquête du Monde Méditerranéen*, 264-27 avant J.-C., t. II (sous la direction de C. Nicolet) 1991, p. 883-920.

<sup>2</sup> Aulu-Gelle, XIII. 20. 9, rappelle que Caton était, en outre, un grand juriste; il a même rédigé un ouvrage de droit. Et Nepos le confirme "rien ne fut étranger à son extraordinaire activité; il se montre à la fois cultivateur expert et politique habile, bon juriste, remarquable général, orateur digne d'éloge et grand ami des lettres" (Cornelius Nepos, Caton, 3.1). M. Lemosse, "Le régime primitif de la *lex dicta*", *Etudes Romanistiques*, Annales de la Faculté de droit et de la science politique de l'Université d'Auvergne, 26, 1990, p. 107-244.

<sup>3</sup> J. Bayet le présente comme "un gros fermier (...) travailleur obstiné habile et serviable et d'une causticité redoutable". J. Bayet, *Littérature latine*, 9<sup>ème</sup> éd., A. Colin, 1996, p. 73.

<sup>4</sup> Caton, *De l'Agriculture*, texte établi, traduit et commenté par R. Goufard, Les Belles Lettres, Paris 197.

me d'affaire bon négociant, en plus de son rôle d'agriculteur<sup>5</sup>. Mais pour cela, il faut s'orienter vers une production destinée surtout au marché.

Par ses conseils et ses suggestions, Caton montre aux propriétaires comment il faut tirer avantage des conséquences des conquêtes romaines qui ont ouvert les portes sur d'autres horizons économiques: le commerce, les affaires et le prêt à intérêt. Ce qui permet à d'autres couches sociales de s'enrichir; et par là, non seulement elles acquièrent une certaine indépendance vis-à-vis de la classe dirigeante, mais elles constituent des concurrents et des menaces<sup>6</sup>.

Certes, la terre et le travail agricole sont les moyens les plus sûrs qui garantissent à la classe dirigeante sa position politique et ses privilèges, mais Caton n'exclut pas la pratique d'autres activités économiques. D'où sa confiance dans l'avenir des "propriétaires terriens", mais à condition que l'exploitation agricole soit gérée de façon rationnelle, c'est-à-dire basée sur le calcul des dépenses et des bénéfices<sup>7</sup>. Ce qui explique ses conseils d'acheter le moins possible et de vendre le plus possible, de se débarrasser de toutes choses non rentables, d'exploiter la main-d'œuvre de façon absolument permanente et d'être très régulier dans le travail agricole. En somme, de savoir négocier le tournant que le monde rural commence à prendre, pour rester compétitif.

Ce processus de transition du monde rural au stade "des affaires" apparaît encore plus clair avec les contrats de travail, de location et de vente, apportés par Caton comme modèle, soutenu par différentes formes de négociation qu'il propose pour tirer davantage de privilèges et protéger

---

<sup>5</sup> A ce sujet, J. Bayet considère le traité du *De Agricultura* comme "un effort pour recommander une nouvelle économie agricole, plus scientifique et plus productive, capable de retenir à la campagne la bourgeoisie assez fortunée, que tentent alors les gros bénéficiaires du commerce et de la banque J. Bayet, *op. cit.*, *Littérature latine...*, p. 76. Et Caton le confirme en insistant sur le fait qu'il "faut que le maître soit vendeur de son naturel, non acheteur» (*Agr.* 2.7).

<sup>6</sup> P. A. Brunt, "Les equites romains à la fin de la République", *Annales ESC*, 5, 1967, p. 1090-1098. C. Nicolet, "Essai d'histoire sociale: l'ordre équestre à la fin de la République romaine", dans *Ordres et classe, Colloque d'histoire sociale, Saint-Claude 1967*, Paris 1973, p. 37.

<sup>7</sup> Plutarque atteste qu'à la fin de sa vie, Caton investit sa fortune dans le commerce et d'autres affaires que la possession et le travail de la terre. (Plut. 21. 1-4). Il est possible d'avancer, qu'entre son insistance dans le *De Agricultura* sur le travail de la terre et sa pratique du commerce il y a une contradiction. Mais, il faut bien souligner que Caton appartient à l'ordre équestre, et la *lex Claudia* limitant la pratique du commerce à la *nobilitas* ne le concerne pas tout comme ses interlocuteurs.

ses intérêts en fonction de la nature de chaque contrat<sup>8</sup>. Ce qui explique les différentes formes de négociation pour chaque type de contrat<sup>9</sup>.

Cette préoccupation catonienne se place dans le cadre de la recherche de rentabilité et de profit dans l'entreprise rurale; d'un changement de mentalité des propriétaires, caractérisé par l'apparition des formes de négociation dans le traitement des affaires et enfin dans le cadre de l'élaboration d'assurance juridique pour garantir la transition par laquelle passe le secteur rural<sup>10</sup>.

## LES FORMES DES NÉGOCIATIONS DES CONTRATS: UNE ÉVOLUTION CONSTITUTIONNELLE DE LA FIN DE LA RÉPUBLIQUE ROMAINE

Le louage d'ouvrage, en général, passe par la négociation des contrats par lesquels l'une des parties s'engage à faire bénéficier l'autre de son activité sous certaines conditions et moyennant une rémunération déterminée<sup>11</sup>. Le *De Agricultura* révèle trois types de contrats qui étaient en usage dans certaines régions de la campagne italienne centrale: le contrat de location de services, le contrat de location de terrains et le contrat de vente des produits<sup>12</sup>. Mais il est intéressant de souligner les différentes formes de la négociation de chaque contrat. Ce qui montre que la négo-

---

<sup>8</sup> "Le contrat de travail se caractérise essentiellement par l'état de dépendance juridique dans lequel celui qui engage ses services se trouve placé vis-à-vis de son employeur", C. Orliac, *Le contrat de travail*, PUF, Paris, 1969, p. 14; voir aussi J. Gaudemet, *Le droit privé romain*, Armand Colin, Paris, 1989, p. 69-95. Sur l'histoire du droit public et du droit privé dans le monde romain, voir J. P. Coriat, "Chroniques des droits de l'antiquité", *RD*, LXVII, 1989, p. 113-179.

<sup>9</sup> Voir à ce sujet, S. El Bouzidi, La notion du "nercabtukusne cibsebsyck" dans les *leges privatae* chez Caton", *D.H.A.* 21.2, 199, p. 87-104.

<sup>10</sup> Caton est un représentant typique de la noblesse et de la propriété foncière romaine. V. I. Kuziscin, "Les biens fonciers de Marcus Porcius Caton l'Aîné", *VDI*, 134, 1975, p. 41-59 (en russe avec un résumé en anglais). voir aussi L.-R. Ménager, "Le caractère idéologique des possessions foncières", dans *Mélanges P. Lévêque*, 3 (ALUB, 404), Les Belles Lettres, Paris, 1989, p. 235-254.

<sup>11</sup> Dans le code du travail actuel le contrat de travail se définit par "une convention par laquelle une personne, le salarié, met son activité professionnelle à la disposition d'une autre personne, l'employeur ou patron qui lui verse en contrepartie un salaire et a autorité sur elle", R. Guillien et J. Vincent, *Lexique de termes juridiques*, Dalloz, Paris, 1988, p. 129.

<sup>12</sup> Les contrats de vente et de location, que Caton rapporte, ont fait l'objet de nombreuses études de la part des juristes. Il faut noter qu'il y a ceux qui ne trouvent même pas

ciation et les contrats étaient des réalités courantes dans le monde rural au II<sup>ème</sup> av. J.-C. En outre, les négociations portent sur la nature du travail qui fait l'objet du contrat et on distingue entre les négociations du contrat de louage et de vente des ouvrages ou des travaux.

### a) Les négociations des *leges locationis*

La négociation du contrat de louage des travaux se divise en deux formes différentes: la *locatio operis* et la *locatio operarum*. Dans l'une et l'autre, la capacité et le prix sont soumis à peu de chose près aux mêmes règles, seul l'objet diffère. Dans la *locatio operis*, la partie qui reçoit le prix s'engage à effectuer un travail déterminé. Dans la *locatio operarum*, elle s'engage à fournir son activité sans affecter à celle-ci un champ spécifique. La différence entre la *locatio operis* et la *locatio operarum* réside dans la manière dont ce travail doit être effectué. C'est dans le lien existant entre les parties, dans sa nature, son étendue et ses effets que réside cette différence et la négociation des contrats prend en considération ces subtilités juridiques.

Pour les modalités de la négociation des contrats de location<sup>13</sup>, nous relevons 6 contrats qui se regroupent en trois modalités de négociation

---

dans ces exemples la genèse des contrats, à l'exemple de L. Labruna, pour qui "Les pièces de Plaute, les fragements des *Actionum libri* de Manilius et les *leges emptiois* du *De Agricultura* de Caton ne peuvent pas, si on les examine de près, apporter de témoignages utilisables pour la connaissance de la genèse du contrat d'*emptio venditio* à Rome". L. Labruna, Plauto, Manilio, Catone. Premesse allo studio dell'*emptio consensuale*, *Labeo*, XIV, 1968, p. 24-48. D'autres y voient un stade assez développé de son usage, comme V. Lübtow, *Catos leges venditionii et locationii dictae*, EOS, III, 48, 1957, p. 227-441, voir aussi J. Macqueron, "Réflexion sur la *locatio operarum* et le *mercenarius*", *RHD*, 1959, p. 600-616.

<sup>13</sup> Le contrat de location, c'est "le contrat par lequel l'une des parties s'engage à procurer à l'autre, pendant un certain temps, la jouissance d'une chose, moyennant un certain prix", R. Guillien et J. Vincent, *op. cit.*, *Lexique de termes juridiques...*, p. 286. Et voici les normes de la négociation d'un contrat de location tels que Gaius le présente: "La location et la prise à bail obéissent à des règles semblables: s'il n'a pas été convenu d'un loyer déterminé, il n'est pas censé y avoir contrat de location ni de prise à bail. 143. Par suite, si le loyer dépend de l'arbitrage d'un tiers, par exemple de l'estimation qu'en fera Titius, on se demande s'il y a conclusion d'une location. Ainsi, si j'ai donné des vêtements à nettoyer ou à apprêter au teinturier, à raccommoier au ravaudeur, sans fixer aussitôt le prix, quitte à donner plus tard le prix dont nous conviendrons, on se demande s'il y a là contrat de location. 144. Ou bien je t'ai donné l'usage d'une chose et j'ai reçu de toi en échange l'usage d'une autre chose: y a-t-il là conclusion d'une location? 145. Il y a une telle analogie entre l'achat-vente et la location-prise à bail que, dans certains cas, l'on se demande auquel

différentes. Cette différence porte sur la nature du travail ou de location, sur les obligations des deux parties, sur la rémunération et sur les garanties pour la réalisation du travail et du paiement. Cette diversité de négociations prouve à la fois l'évolution de l'usage des contrats de travail de location et de vente mais aussi celle de la pratique de la négociation.

Le premier groupe de contrats concerne la négociation de la location du savoir-faire d'un artisan pour lequel on trouve deux formes de contrat. Le premier contrat négocie la construction de la *villa*<sup>14</sup>. Cette tâche est confiée à un artisan qualifié qui s'engage à bâtir la *villa* selon les normes de la construction. Le maître doit lui fournir les matériaux de base, comme la chaux, les moellons, les pierres et le bois de charpente. En ce qui concerne le paiement de l'artisan, Caton propose de négocier le prix "de deux sesterces par tuile" (*Agr.* 14. 1-5). Il s'agit d'un contrat de location des services et du savoir-faire de l'artisan.

On trouve les mêmes modalités de négociation pour le deuxième contrat concernant la construction des murs de clôture de la *villa*. Mais l'artisan est rémunéré en fonction de la largeur, de la hauteur et de l'épaisseur du mur construit, c'est donc en fonction du temps investi, et aussi des techniques utilisées<sup>15</sup>. C'est la première fois que Caton parle d'une rémunération de cette nature<sup>16</sup>. Dans la négociation de contrat concernant

---

des deux contrats l'on a affaire. Par exemple, si une chose est louée à bail perpétuel, ce qui a lieu pour les terrains municipaux qui se louent sous la condition suivante: « Tant que cette redevance sera payée, le terrain ne sera retiré ni au preneur ni à son héritier ». La jurisprudence préfère y voir une location. 146. Si je t'ai livré des gladiateurs sous condition que pour chacun de ceux qui reviendraient intacts il me serait donné vingt deniers pour leur peine et mille pour ceux qui seraient tués ou estropiés, la question se pose de savoir s'il s'agit d'une location-prise à bail ou d'un achat-vente. La jurisprudence décide que pour ceux qui reviendraient intacts il s'agit d'une location-prise à bail, — pour les autres d'un achat-vente: c'est l'événement qui décide, comme si la question de savoir s'il y a vente ou location dépendait, pour chacun, de la réalisation d'une condition. Notons en effet qu'on ne doute plus qu'on puisse vendre ou louer sous condition. 147. On discute également le cas suivant: je conviens avec un orfèvre qu'il me fera des bagues d'un poids et d'une forme déterminés avec de l'or lui appartenant et me prendra par exemple deux cents deniers. Y a-t-il vente ou location? Cassius dit qu'il y a vente de matière et louage d'ouvrage. Généralement, on admet qu'il y a vente. Mais si je lui ai donné de l'or m'appartenant, en fixant un prix pour le travail, tout le monde reconnaît qu'il y a conclusion d'une location" (Gaius, *Inst.* III. 142-147). Gaius, *Institutes*, Texte établi et traduit par J. Reinach, *Les Belles Lettres*, Paris, 1965.

<sup>14</sup> Caton, *De Agricultura*, 14. 1-5.

<sup>15</sup> Les termes du contrat pour la construction du mur de clôture proposé par Caton: *De Agricultura* 15.

<sup>16</sup> Au sujet des modalités de rémunérations journalières dans l'Antiquité et ses rapports avec le pouvoir d'achat du petit salarié, voir E. Frezouls, "Prix, salaires et niveaux de

la calcination des pierres à chaux<sup>17</sup>, le maître se charge de fournir la pierre et le bois. Le chauxfournier coupe le bois et fait cuire la pierre dans son four. Sa rémunération est une part de la chaux obtenue<sup>18</sup>.

Ainsi dans ce premier type de négociation de contrat les négociations stipulent que la matière première pour le travail est à la charge du maître; l'ouvrier ou l'artisan ne louent que son savoir-faire, mais ils se servent de leurs outils pour réaliser le travail. La rémunération peut être de l'argent ou une portion du fruit du travail.

Le deuxième groupe de négociation consiste à confier une tâche agricole à un entrepreneur, la *lex oleae legendae* et la *lex oleae faciundae* (Agr. 144. 1-5; 145. 1-3.). Et là aussi il existe deux formes de négociations: l'une pour l'entretien et l'autre pour la récolte. D'après les modalités, l'entrepreneur se charge de fournir assez de main-d'œuvre et de finir le travail dans un délai déterminé. Pour sa part, le maître s'engage à fournir les outils de travail et à assurer le paiement de l'entrepreneur. Les deux parties s'engagent, dans le cas d'un préjudice causé, à réparer les dégâts en fonction des termes du contrat.

Le troisième groupe de négociation concerne aussi deux formes de contrat. Le premier contrat conditionne la *politio* d'un champ confié à un *politor* avec les parts de récoltes qui lui reviennent, et ses droits à l'usage des biens communs comme le moulin<sup>19</sup>. Alors que le deuxième contrat traite des normes pour confier un vignoble à un entrepreneur partiaire<sup>20</sup>. Celui-ci doit aussi élargir son travail sur le verger et les champs de blé. Le maître doit fournir assez de fourrage pour les bœufs qui travaillent dans l'exploitation. L'entrepreneur a droit à une part de tous les produits de l'exploitation, sauf du vin; parce que la vigne était la culture principale

---

vic: quelques enseignements de l'édit du maximum", *Ktèma*, II, 177, p. 253-268 et III, 1978, p. 289-300.

<sup>17</sup> Au sujet des bases de mesure de la chaux et du sable tels que Caton les présente pour établir le contrat de la calcination, voir P. Hamblenne, "Autour d'un emploi obscur de lat. *peritica*" (Cat. Agr. 15), ACD, XXVI, 1990, p. 49-55.

<sup>18</sup> Sur la négociation du contrat de calcination de la chaux chez Caton voir Agr. 16.

<sup>19</sup> "In agro Casinate et Venafro, in loco bono parti octava corbi diuidat, satis bono septima, tertio loco sexta; si granum modio diuidet, parti quinta; in Venafro ager optimus nona parti corbi diuidat; si communiter pisunt, qua ex parte politori pars est, eam partem in pistrinum politor; hordeum quinta modio, fabam quinta modio diuidat". (Agr. 136).

<sup>20</sup> "Vineam curandam partiario: bene curet fundum, arbustum, agrum frumentarium; partiario fenum et pabulum quod bubus satis siet, qui illic sient; cetera omnia pro indiuiso." (Agr. 137).

dans l'exploitation, et de ce fait, le vin était destiné au marché; ce qui explique que seul le maître se réserve le droit d'en tirer un bénéfice.

Ces trois formes de négociations des modalités de contrats montrent que ces contrats de location apparaissent comme des actes courants dans certaines régions de la campagne italienne. Ces négociations de contrats se passaient entre des hommes de condition libre. Les négociations peuvent concerner les services, les compétences, les matériaux, les animaux et les hommes, pourvu qu'on stipule la nature de la location.

## b) Les négociations des *leges venditionis*

“Il faut que le maître soit vendeur de sa nature, non acheteur” (*Agr. 2. 7*). C'est le principe d'action de tout “homme d'affaire” dans la gestion d'une exploitation agraire, dont la production est destinée en premier lieu au marché. Une entreprise agraire ne se base pas uniquement sur la production, mais aussi sur la conquête des marchés. Savoir vendre au bon moment et acheter à bon prix, c'est savoir négocier les affaires.

En matière de vente<sup>21</sup>, la négociation des contrats semble bien être d'un usage habituel du fait de leur grand développement sous la forme présentée par Caton<sup>22</sup>. Le développement du contrat s'explique en partie par les conditions économiques et juridiques de l'époque qui imposent ce mode de rapport. En pratique, ce sont les vendeurs et les bailleurs qui rédigent le contrat car c'est à eux de décider de ce que la chose deviendra entre les mains du contractant. C'est une sorte de garantie du bon usage de leur bien entre les mains du bailleur.

Mais les opérations de vente et d'achat sont difficiles à gérer à cause de la recherche du profit maximum, et les deux parties, vendeurs et acheteurs, n'hésitent pas à se protéger par des contrats écrits<sup>23</sup>. Caton a laissé

---

<sup>21</sup> “Le contrat de vente c'est le contrat par lequel une personne, le vendeur, transfère ou s'engage à transférer un bien à une autre personne, l'acheteur, qui a l'obligation d'en verser le prix en argent”, R. Guillien et J. Vincent, *op. cit.*, *Lexique de termes juridiques...*, p. 460.

<sup>22</sup> Pour le témoignage de Caton sur la connaissance et l'utilisation des contrats de location et de vente, voir Macqueron, *Le travail des hommes libres dans l'Antiquité romaine*, Aix-en-Provence 1964, p. 11-26.

<sup>23</sup> Gaius rapporte les conditions et les normes pour négocier un contrat de vente et d'achat: “Il y a contrat d'achat-vente quand on est convenu du prix, même si le prix n'a pas encore été payé, ni même qu'il n'ait été donné des arrhes, car ce qui est donné à titre d'arrhes est une preuve que l'achat-vente a déjà été conclu. 140. Le prix doit avoir été détermi-

les modalités que le propriétaire affairiste doit suivre, comme le contrat de vente des olives sur pied, *lex oleae pendentis* (*Agr.* 146. 1-3) et le contrat de vente de raisin sur pied, *lex vini pendentis* (*Agr.* 147)<sup>24</sup>. La négociation du premier contrat stipule que la vente doit être effectuée sur place. Il détermine la somme que l'acheteur doit ajouter à chaque sorte d'olives vendues et détermine l'échéance du paiement dans les dix mois suivant les calendes de novembre (*Agr.* 146. 2).

En ce qui concerne la récolte et le traitement des olives, la *lex* indique que si l'acheteur s'en charge, il doit fournir une caution au maître, outre les ustensiles apportés dans la propriété, qui servent de gage (*Agr.* 146. 3). L'acheteur a le droit de se servir des outils et d'autres accessoires qui se trouvent dans l'exploitation pour le travail<sup>25</sup>. Si l'acheteur n'a pas payé les ouvriers, le maître paiera celui à qui l'argent devra être versé et l'acheteur en sera redevable au maître (*Agr.* 146. 3). C'est les mêmes conditions pour le second contrat concernant la vente du raisin sur pied, mis à part le fait que le maître met à la disposition de l'acheteur un local de stockage (*Agr.* 147).

---

né. Si, au contraire, il est convenu entre nous que la chose sera achetée au prix où Titius l'aura estimée, l'affaire est, selon Labéon, sans valeur, — opinion à laquelle se rallie Cassius; Ofilius dit qu'il y a même dans ce cas achat— vente, opinion suivie par Proculé. 141. Le prix doit être décompté en argent; on discute à bon droit si le prix peut être autre chose par exemple un esclave ou une toge ou un bien-fonds du cocontractant. Nos maîtres pensent que le prix peut être autre chose que de l'argent. De là, l'opinion commune que l'achat-vente peut être fait sous forme de troc et que cette espèce et d'achat et de vente serait la plus ancienne. On tire argument de cette citation du poète grec Homère: «Les Achéens chevelus donnent, eux, pour leur vin, qui du bronze, qui du fer luisant, qui des peaux, qui des boeufs sur pied, voire des esclaves ». Les auteurs de l'école opposée ne sont pas d'accord et estiment que le troc n'équivaut pas à l'achat-vente, parce qu'il serait impossible de dire en cas de troc quelle chose a été vendue et quelle chose donnée en paiement, et qu'inversement il serait absurde de dire que chacune des deux choses a été vendue et donnée en paiement. Mais, dit Caelius Sabinus, si je reçois de toi une chose telle qu'un bien-fonds, que tu mets en vente, et que je donne à titre de prix mettons un esclave, il apparaît que le fonds a été vendu et l'esclave donné à titre de prix en vue de l'acquisition du fonds.» (*Gaius, Inst.* III. 139-141).

<sup>24</sup> Sur la signification juridique du terme *lex* et sa place dans la législation des affaires à la fin de la République romaine, voir R. Goujard, *Caton. De l'agriculture*, Paris, 1975, p. 292-293.

<sup>25</sup> On ne sait pas si le fait que l'acheteur se serve des outils, qui se trouvent dans l'exploitation, est un droit ou simplement une "facilité" que le maître lui accorde; voir R. Robaye, "Le prêt d'usage est-il un contrat de bonne foi en droit romain classique?", *RIDA*, XXXVI, 1989, p. 351-400.

Les négociations du contrat de vente concernent aussi le produit du travail comme le vin (*Agr.* 148. 1-2). Il s'agit non seulement du produit agricole local ou acheté à l'extérieur, mais aussi du produit traité et travaillé. Dans ce cas, les négociations prennent en considération ces facteurs, d'où l'importance de définir la qualité du vin. Ensuite, l'acheteur doit le faire déguster par un expert honnête. Le produit doit être retiré des caves du maître au mois de janvier; sinon le maître le mesurera avant de le garder et l'acheteur paiera pour ce que le maître aura fait. Un local sera réservé pour le vin jusqu'au prochain mois d'octobre. Si l'acheteur n'a pas enlevé le vin le maître en fera ce qu'il voudra (*Agr.* 148. 2).

Caton a également abordé également les modalités de la négociation de vente du pâturage — *lex Paulo* — (*Agr.* 149. 1-2) et celles des produits des moutons — *fructus ovium qua veneat* — (*Agr.* 150). Dans le premier contrat, le maître ne négocie pas la vente du fonds, constitué de prés; ce qu'il met en négociation, c'est son usage. L'acheteur ne se procure que l'exclusivité de l'usage pendant un temps limité. Pour établir le contrat, les négociations fixent les limites du terrain à louer, la période et la durée de la location, le bétail autorisé à paître et les garanties, au cas où le locataire aurait causé un préjudice. Le locataire quant à lui, n'a aucune garantie, à part le contrat lui permettant l'exploitation du terrain en location<sup>26</sup>.

Ainsi, en *Agr.* 149, Caton trace le modèle d'un contrat par lequel le propriétaire permet à une personne de faire paître du bétail sur le fonds pour une période d'ailleurs très courte (en hiver) et sur une parcelle bien délimitée. Par ce contrat, le propriétaire n'affirme pas une partie de son domaine: il vend du fourrage dont il n'a pas l'utilité. Le contrat n'est pas une *locatio rei* mais une *emptio-venditio (qua lege pabulum hibernum venire oporteat)*<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> Au sujet des possibilités dont le locataire dispose pour entreprendre des actions juridiques contre le créancier, voir R. Robaye, "Sanction judiciaire du contrat de gage en droit romain classique", *RIDA*, XXXIV, 1987, p. 311-326.

<sup>27</sup> "*Qua lege pabulum hibernum venire oporteat: qua uendas fini dicito; pabulum frui occipito ex Kal. Septembribus; prato sicco decedat ubi pirus florere coeperit; prato inriguo, ubi super inferque uicinus promittet, tum decedito, uel diem certam utrique facto; cetero pabulo Kal. Martiis cedito. 2. Bubus domitis binis, cantherio uni, cum emptor pascet, domino pascere recipitur; holeris, asparagis, lignis, aqua, itinere, actu domini usioni recipitur. Si quid emptor aut pastores aut pecus emptoris domino damni dederit, boni u. a. resoluat; si quid dominus aut familia aut pecus emprori damni dederit, uiri boni arbitrato resoluatur. Donicum pecuniam <soluerit aut satisfecerit aut delegarit, pecus et familia quae illic erit pigneri sunt. Si quid de iis rebus controuersiae erit, Romae iudicium fiat.*" (*Agr.* 149. 1-2).

Dans le deuxième type de négociation de contrat, concernant la vente des produits des moutons, l'acheteur n'a également que le produit de l'animal. Le maître met en vente la production, mais il se réserve le droit de propriété sur ses biens. Pour ces deux types de négociations de contrat, il s'agit des négociations de location de fonds, et de négociation de vente de l'usufruit.

Les formes et modalités des négociations des contrats démontrent que certaines formes de la constitution juridique sont assez développées au point qu'elle commence à prendre place dans tous les secteurs d'activité économique. Cette progression institutionnelle s'inscrit dans le cadre de l'évolution structurelle de l'économie et la société romaine à partir de la fin de la deuxième guerre punique<sup>28</sup>. L'apparition d'autres couches sociales, autres que la *nobilitas*, riche par ses investissements, par la création des sociétés d'affaires publiques et par son pouvoir du contrôle financier, leur permettaient d'avoir un poids social, économique, juridique et surtout politique<sup>29</sup>. Et ce n'est pas un hasard si, en 218 av.n.è, la *lex Claudia* interdisait aux sénateurs et à leurs descendants de posséder des navires de commerce dont la capacité dépasse 300 amphores<sup>30</sup>.

Ces hommes d'affaires constitués de prêteurs d'argents, de banquiers, de riches marchands et de trafiquants, investissaient aussi dans l'acquisition des terres et transformaient les villas traditionnelles en de véritables entreprises agraires. Et par là, ils appliquaient les normes des lois du marché dans la gestion de leur entreprise, à commencer par l'application de la négociation pour la réalisation des affaires. Ces affairistes se différenciaient d'un père de famille par le fait que ce dernier "ne voit pas les achats du même œil que le fait d'un négociant, pour qui développer ses affaires consiste à beaucoup acheter pour beaucoup vendre; un père de famille n'achète pas pour revendre et, inversement, un négo-

---

<sup>28</sup> N. Poulantzas, "Pouvoir politique et classes sociales", Paris, éd. Maspero, 1970; Cl. Nicolet, "Les classes dirigeantes romaines sous la République: ordre sénatorial et ordre équestre", *Annales ESC*, 4, 1977, p. 726-754; J.-P. Vallat, "L'attitude de la classe dominante romaine des guerres romano-campaniennes aux luttes de la fin de la République", *DHA*, 9, 1983, p. 217-232; M. Humbert, *Institutions politiques et sociales de l'Antiquité*, Dalloz, 1991, p. 209-269.

<sup>29</sup> G. Alföldy, *L'évolution structurelle au IIème siècle J.-C. dans Histoire sociale de Rome*, Picard, Paris, 1991, p. 45-64.

<sup>30</sup> H. Pavis d'Escurac, "Aristocratie sénatoriale et profits commerciaux", *Ktéma*, 2, 1977, p. 339-357.

ciant n'est pas un homme qui, comme le père de famille, revend ce qu'il a de trop."<sup>31</sup>

Enfin, ces différentes formes de négociation des contrats montrent que certains domaines de production dans le secteur rural ont dépassé le stade de l'autosatisfaction pour la productivité. Ces secteurs répondent aux exigences du marché à savoir être compétitifs, rationnels et bénéficiaires. Pour cela la négociation commence par l'acquisition de l'entreprise à savoir le calcul du coût de l'investissement par rapport à la potentialité de bénéfices. Elle concerne aussi les services de localisation pour la réalisation des grands travaux agricoles comme le traitement des olives et de la vigne et enfin, se termine par la mise de la production sur le marché.

---

<sup>31</sup> P. Veyne, "Rome devant la prétendue fuite de l'or: mercantilisme ou politique disciplinaire?", dans *La Société Romaine*, Paris, 1991, p. 165.