

NE_GERICHTE CC.1993.142 vom 30. Januar 1995

NE Tribunal cantonal, 1995-01-30, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne_gerichte_CC.1993.142

FR: NE_GERICHTE CC.1993.142 du 30 janvier 1995

IT: NE_GERICHTE CC.1993.142 del 30 gennaio 1995

Erwägungen

E. 3

Dans leur déclaration d'invalidation du 30 avril 1993, les défendeurs invoquent le fait que la cartothèque des clients pour la Suisse romande est beaucoup moins volumineuse que ce qui leur avait été indiqué et que le chiffre d'affaire et le revenu promis par les demandeurs étaient inatteignables. Pour leur part, les demandeurs contestent avoir promis quoi que ce soit. a) Le contrat mentionne que le commerce vendu comprend la cartothèque de la clientèle pour la Suisse romande, sans autres précisions. Il a été effectivement remis aux défendeurs 237 cartes de clients en Suisse romande, sans le Valais. Dans son interrogatoire, H. déclare que le demandeur lui aurait indiqué que le nombre total de ses clients était d'un millier. Toutefois, cette affirmation est dépourvue de preuves. Il n'est pas établi que les demandeurs aient fait des promesses ne correspondant pas à la réalité concernant l'étendue de la clientèle du commerce vendu. b) Peu avant la conclusion du contrat, les demandeurs ont fourni des renseignements sur la marche de leur commerce d'où il ressort que celui-ci avait réalisé un chiffre d'affaires de 138'697.55 francs du 1er janvier au 25 novembre 1991 ce qui permettait d'obtenir un rendement de 5'000 à 5'800 francs par mois. Les demandeurs ont précisé en cours de procédure que ce chiffre se fondait sur une situation intermédiaire établie à la demande de H. et qu'il comprend l'ensemble des affaires C. et V.. Par ailleurs, ils ont déposé en preuves l'ensemble des factures établies dans l'exploitation de leur commerce pour l'année 1991 (D.3/37). Pour la période s'étendant jusqu'au 25 novembre 1991, le chiffre d'affaires résultant de ces factures est de 107'000 francs environ, dont un peu plus de la moitié représente les affaires conclues en Valais, celles concernant le reste de la Suisse romande étant de l'ordre de 51'000 francs. Le chiffre d'affaires total réalisé pour cette période est ainsi passablement inférieur à celui indiqué aux défendeurs dans le documents du 27 novembre 1991. Il en est de même du rendement du commerce. En prenant la moyenne de la fourchette indiquée, soit 5'400 francs par mois - ce qui correspond en gros au revenu de 1'600 francs environ que les défendeurs entendaient tirer du commerce pour une activité partielle de l'ordre de 25 à 30 % - on obtient, pour le chiffre d'affaires effectivement réalisé de 107'000 francs jusqu'au 25 novembre 1991, un bénéfice net de 55 % environ. Une telle marge bénéficiaire dépasse largement celle qui est usuelle pour des produits d'entretien qui ne sont pas de luxe et qu'on peut estimer 40 %. Un tel bénéfice n'a du reste pas été réalisé par les défendeurs pendant les quelques mois de son activité, le produit des ventes n'étant pas supérieur à l'achat des marchandises (D.13/7 et 8). Les seuls éléments matériels compris dans la vente (matériel de bureau et divers) ne représentaient qu'une très faible partie du prix de vente de 100'000 francs de sorte que la clientèle et le chiffre d'affaires réalisé avec celle-ci en constituaient l'élément essentiel (ATF 119 II 222 c.2a). La rentabilité du commerce était un élément d'appréciation important pour les acheteurs (ATF 84 II 515 - JT 1959 I 310 cons.3). Les renseignements fournis par les vendeurs sur ces points étaient inexacts. Il n'est pas nécessaire de trancher si ces derniers

ont agi intentionnellement, ce qui paraît probable, et ont trompé les acheteurs, ce qui constituerait un dol (art.28 CO). Même si les renseignements inexacts sont le fruit d'une négligence, il n'en reste pas moins que les défendeurs ont contracté sous l'empire d'une erreur. Dans le cas particulier, cette erreur sur les motifs est essentielle car elle porte sur un fait (la rentabilité du commerce) que la loyauté commerciale permettait aux parties de considérer comme un élément nécessaire du contrat (ATF 118 II 62, 114 II 139 cons.2). Une telle erreur essentielle (art.24 ch.4 CO) a pour conséquences que le contrat n'oblige pas les défendeurs (art.23 CO).

E. 4

Contrairement à ce qu'allèguent les demandeurs, la déclaration d'invalidation du contrat formulée le 30 avril 1993 n'est pas tardive. En effet, il ne s'est pas écoulé plus d'un an entre le moment où l'erreur a été découverte et la déclaration d'invalidation (art.31 CO). Ce n'est qu'au cours de son activité qui s'est déployée jusqu'en avril ou mai 1993 que le défendeur H. s'est rendu compte qu'il ne pouvait atteindre le rendement escompté et même qu'il ne s'en sortait pas. Il n'a connu l'erreur dans laquelle il s'était trouvé sur ce point au moment de conclure que par l'administration des preuves en cours de procès. On ne peut non plus objecter aux défendeurs qu'ils auraient ratifié le contrat en déclarant dans leurs explications sur la demande du 4 février 1993, avant d'avoir consulté un mandataire, qu'ils ne contestaient pas devoir aux demandeurs le solde de 20'000 francs du prix de vente. La partie victime d'une erreur ne peut ratifier le contrat vicié que si elle connaît avec certitude le vice du consentement invoqué; de simples doutes, dépourvus de justifications, ne suffisent pas (ATF 108 II 102 - JT 1982 I 542). Or, ce n'est qu'en cours de procédure, en particulier par la connaissance du chiffre d'affaires réalisé en 1991 par les vendeurs, que les défendeurs ont eu une connaissance certaine de l'erreur dans laquelle ils s'étaient trouvés au moment de conclure.

E. 5

L'invalidité du contrat de vente du commerce a pour conséquence que les parties sont tenues de restituer les prestations qu'elles se sont faites réciproquement en vue de son exécution, conformément aux dispositions sur l'enrichissement illégitime (ATF 87 II 137 - JT 1961 I 606). Ainsi, la demande reconventionnelle en restitution de 80'000 francs payés aux demandeurs en vertu d'une cause inexistante ou qui avait cessé d'exister est bien fondée, à charge pour les défendeurs de restituer également ce qu'ils ont reçu en vue de l'exécution dudit contrat. L'intérêt moratoire est dû comme demandé dès le 30 avril 1993, date de l'invalidation du contrat. La demande principale est mal fondée, les demandeurs ne pouvant exiger le solde du prix de vente résultant d'un contrat invalidé. 6. Les demandeurs qui succombent supporteront les frais et dépens de la cause. Par ces motifs, LA Ie COUR CIVILE 1. Rejette la demande principale. 2. Admet la demande reconventionnelle et condamne les demandeurs solidairement à payer aux défendeurs et demandeurs reconventionnels 80'000 francs avec intérêts à 5 % dès le 30 avril 1993. 3. Donne acte aux demandeurs que les défendeurs et demandeurs reconventionnels tiennent à leur disposition les objets qu'ils ont reçus au moment de la remise du commerce. 4. Met à la charge des demandeurs les frais arrêtés à 4'735 francs avancés ainsi qu'il suit : par les demandeurs Fr. 1'517.-- par les défendeurs Fr. 3'218.-- et les condamne à payer aux défendeurs 5'000 francs de dépens. Neuchâtel, le 30 janvier 1995 AU NOM DE LA Ie COUR CIVILE
Le greffier Le président

E. 30

% - on obtient, pour le chiffre d'affaires effectivement réalisé de 107'000 francs jusqu'au 25 novembre 1991, un bénéfice net de 55 % environ. Une telle marge bénéficiaire dépasse largement celle qui est usuelle pour des produits d'entretien qui ne sont pas de luxe et qu'on peut estimer 40 %. Un tel bénéfice n'a du reste pas été réalisé par le défendeurs pendant les quelques mois de son activité, le produit des ventes n'étant pas supérieur à l'achat des marchandises (D.13/7 et 8).

Les seuls éléments matériels compris dans la vente (matériel de bureau et divers) ne représentaient qu'une très faible partie du prix de vente de 100'000 francs de sorte que la clientèle et le chiffre d'affaires réalisé avec celle-ci en constituaient l'élément essentiel (ATF 119 II 222 c.2a). La rentabilité du commerce était un élément d'appréciation important pour les acheteurs (ATF 84 II 515 - JT 1959 I 310 cons.3). Les renseignements fournis par les vendeurs sur ces points étaient inexacts. Il n'est pas nécessaire de trancher si ces derniers ont agi intentionnellement, ce qui paraît probable, et ont trompé les acheteurs, ce qui constituerait un dol (art.28 CO). Même si les renseignements inexacts sont le fruit d'une négligence, il n'en reste pas moins que les défendeurs ont contracté sous l'empire d'une erreur. Dans le cas particulier, cette erreur sur les motifs est essentielle car elle porte sur un fait (la rentabilité du commerce) que la loyauté commerciale permettait aux parties de considérer comme un élément nécessaire du contrat (ATF 118 II 62, 114 II 139 cons.2). Une telle erreur essentielle (art.24 ch.4 CO) a pour conséquences que le contrat n'oblige pas les défendeurs (art.23 CO).

4. Contrairement à ce qu'allèguent les demandeurs, la déclaration d'invalidation du contrat formulée le 30 avril 1993 n'est pas tardive. En effet, il ne s'est pas écoulé plus d'un an entre le moment où l'erreur a été découverte et la déclaration d'invalidation (art.31 CO). Ce n'est qu'au cours de son activité qui s'est déployée jusqu'en avril ou mai 1993 que le défendeur H. s'est rendu compte qu'il ne pouvait atteindre le rendement escompté et même qu'il ne s'en sortait pas. Il n'a connu l'erreur dans laquelle il s'était trouvé sur ce point au moment de conclure que par l'administration des preuves en cours de procès. On ne peut non

plus objecter aux défendeurs qu'ils auraient ratifié le contrat en déclarant dans leurs explications sur la demande du 4 février 1993, avant d'avoir consulté un mandataire, qu'ils ne contestaient pas devoir aux demandeurs le solde de 20'000 francs du prix de vente. La partie victime d'une erreur ne peut ratifier le contrat vicié que si elle connaît avec certitude le vice du consentement invoqué; de simples doutes, dépourvus de justifications, ne suffisent pas (ATF 108 II 102 - JT 1982 I 542). Or, ce n'est qu'en cours de procédure, en particulier par la connaissance du chiffre d'affaires réalisé en 1991 par les vendeurs, que les défendeurs ont eu une connaissance certaine de l'erreur dans laquelle ils s'étaient trouvés au moment de conclure.

5. L'invalidité du contrat de vente du commerce a pour conséquence que les parties sont tenues de restituer les prestations qu'elles se sont faites réciproquement en vue de son exécution, conformément aux dispositions sur l'enrichissement illégitime (ATF 87 II 137 - JT 1961 I 606). Ainsi, la demande reconventionnelle en restitution de 80'000 francs payés aux demandeurs en vertu d'une cause inexistante ou qui avait cessé d'exister est bien fondée, à charge pour les défendeurs de restituer également ce qu'ils ont reçu en vue de l'exécution dudit contrat. L'intérêt moratoire est dû comme demandé dès le 30 avril 1993, date de l'invalidation du contrat. La demande principale est mal fondée, les demandeurs ne pouvant exiger le solde du prix de vente résultant d'un contrat invalidé.

6. Les demandeurs qui succombent supporteront les frais et dépens de la cause.

Par ces motifs,

LA 1e COUR CIVILE

1. Rejette la demande principale.
2. Admet la demande reconventionnelle et condamne les demandeurs solidairement à payer aux défendeurs et demandeurs reconventionnels 80'000 francs avec intérêts à 5 % dès le 30 avril 1993.
3. Donne acte aux demandeurs que les défendeurs et demandeurs reconventionnels tiennent à leur disposition les objets qu'ils ont reçus au moment de la remise du commerce.
4. Met à la charge des demandeurs les frais arrêtés à 4'735 francs avancés

ainsi qu'il suit :

par les demandeurs Fr. 1'517.--

par les défendeurs Fr. 3'218.--

et les condamne à payer aux défendeurs 5'000 francs de dépens.

Neuchâtel, le 30 janvier 1995

AU NOM DE LA 1^e COUR CIVILE

Le greffier Le président

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.