

## **VD\_GERICHTE CO09.025678 vom 16. April 2014**

VD Tribunal cantonal, 2014-04-16, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd\\_gerichte\\_CO09.025678](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_CO09.025678)

FR: VD\_GERICHTE CO09.025678 du 16 avril 2014

IT: VD\_GERICHTE CO09.025678 del 16 aprile 2014

### **Erwägungen**

#### **E. 24**

CO). L'erreur est essentielle notamment lorsqu'elle porte sur des faits que la loyauté commerciale permettait à celui qui se prévaut de son erreur de considérer comme des éléments nécessaires du contrat (art. 24 al. 1 ch. 4 CO; ATF 132 II 161 c. 4.1, RDAF 2007 I 567). En d'autres termes, l'erreur doit porter sur un fait subjectivement essentiel, qu'il est, en plus, objectivement justifié de considérer, selon le principe de la bonne foi en affaires, comme un élément essentiel du contrat (TF 4C.335/2005 du 13 octobre 2006 c. 2.1; ATF 118 II 58 c. 3b, rés. in JT 1993 I 154; Tercier, op. cit., nn. 806-807). En revanche, une erreur qui concerne uniquement les motifs du contrat n'est pas essentielle (art. 24 al. 2 CO). Elle consiste certes en une fausse représentation de la réalité, mais porte sur les motifs

- 22 - de la conclusion du contrat; celui qui s'est trompé doit en supporter les conséquences (CCIV 1er février 2011/18 c. IVa; TF 4C.335/2005 du 13 octobre 2006 précité c. 2.1; Tercier, op. cit., n. 800). S'il est exact qu'il est en principe sans importance, pour l'application de l'art. 24 al. 1 ch. 4 CO, que ce soit seulement par négligence que le lésé se soit trouvé dans l'erreur, il ne faut pas oublier qu'une partie contractante n'a pas à compter avec un comportement négligent de son cocontractant. Lorsqu'une partie ne se préoccupe pas d'élucider une question déterminée bien qu'il soit évident qu'elle doit trouver une réponse, l'autre partie peut en principe en conclure que cette question est sans importance pour le cocontractant en vue de la conclusion du contrat. En application des règles de la bonne foi, une attitude qui s'avère par la suite avoir été dictée seulement par la négligence empêche le lésé de se prévaloir de ce qu'un fait déterminé constituait une condition nécessaire pour la conclusion du contrat (CCIV 1er février 2011/18 c. IVc; Schmidlin, op. cit., n. 43 ad art. 23-24 CO; ATF 117 II 218 c. 3b, JT 1994 I 167). Il appartient à celui qui se prévaut d'une erreur essentielle sur les faits de prouver qu'il considérait ceux-ci comme des éléments nécessaires du contrat et de démontrer qu'il était dans l'erreur à leur sujet (ATF 118 II 58 précité c. 3b, rés. in JT 1993 I 154; ATF 114 II 131 c. 2, JT 1988 I 508; Schmidlin, op. cit., nn. 59 ss ad art. 23-24 CO). Ainsi, il doit établir que son erreur concernait un élément de fait décisif, sans lequel il n'aurait pas conclu le contrat ou en tout cas pas aux mêmes conditions. Il est donc nécessaire qu'il existe un lien de causalité entre l'erreur et l'accord convenu (CCIV 1er février 2011/18 c. IVa; Schmidlin, op. cit., nn. 40 ss ad art. 23-24 CO; Engel, *Traité des obligations en droit suisse*, 2ème éd., p. 329). En principe, l'erreur portant sur la valeur d'actions achetées en bourse ou dans des circonstances semblables n'est pas essentielle, pour le motif que la valeur de ces actions est souvent en proie à des fluctuations imprévisibles et qu'il appartient à l'acheteur d'en assumer le risque. En

- 23 - revanche, lorsque la vente porte sur la majorité ou l'intégralité du capital- actions, la situation économique de la société constitue un élément nécessaire du contrat et, de ce fait,

l'acquéreur qui est victime d'une appréciation manifestement erronée du patrimoine social est habilité à invalider la vente (CCIV 1er février 2011/18 c. Iva; ATF 107 II 419, JT 1982 I 380; ATF 97 II 43, JT 1972 I 47; ATF 79 II 155, JT 1954 I 133; ATF 79 II 144, JT 1954 I 130; Schmidlin, Berner Kommentar, Art. 23-31 OR, nn. 122 et 123 ad art. 23/24 OR; Schmidlin, CR, CO I, nn. 49 et 55 ad art. 23, 24 CO; Thévenaz, Vente d'actions : la question des garanties contractuelles in Fusions et acquisitions, CEDIDAC 2009, pp. 78-79; Wessner, La vente portant sur la totalité ou la majorité des actions d'une société anonyme : la garantie en raison des défauts de la chose, in Mélanges Pierre Engel, 1989, p. 468). Le Tribunal fédéral a ainsi jugé que l'achat d'actions d'une banque déclarée en faillite trois jours plus tard était entaché d'erreur essentielle (ATF 43 II 487, JT 1918 I 142); il en va de même pour l'achat d'actions d'une société dont les brevets avaient été frappés d'une mesure de séquestre (ATF 79 II 155, JT 1954 I 133), ou encore pour l'achat d'actions effectué non dans un but spéculatif, mais pour pouvoir contrôler la société, pour un prix qui ne correspondait de loin pas à l'actif net de l'entreprise (ATF 97 II 43 précité, JT 1972 I 47).

3.2.2 D'après l'art. 28 al. 1 CO, la partie induite à contracter par le dol de l'autre n'est pas obligée, même si son erreur n'est pas essentielle. La partie qui est victime du dol d'un tiers demeure obligée, à moins que l'autre partie n'ait connu ou dû connaître le dol lors de la conclusion du contrat (al. 2). Il y a dol au sens de l'art. 28 CO lorsque l'un des cocontractants, de manière illicite, fait croire à des faits faux ou dissimule des faits vrais, alors que ceux-ci sont déterminants pour la décision de son partenaire de conclure le contrat ou, à tout le moins, de le conclure aux conditions convenues. La tromperie peut résulter d'une simple abstention (dissimulation de la réalité) lorsque l'auteur avait l'obligation juridique de renseigner. Il incombe à celui qui invoque un dol pour échapper aux conséquences d'un acte juridique d'apporter la preuve qu'il y a eu

- 24 - tromperie et que celle-ci l'a déterminé à contracter (CCIV 1er février 2011/18 c. Va; TF 4A\_641/2010 du 21 février 2011 c. 3.4 et les références citées; TF 4A\_270/2010 du 21 janvier 2011 c. 5.1 et les références citées; TF 4C.335/2005 du 13 octobre 2006 c. 2.1; Schmidlin, Berner Kommentar, n. 25 ad art. 28 OR; Schmidlin, CR CO I, nn. 5 et 49 ad art. 28 CO; Thévenaz, op. cit., pp. 78-79; Wessner, op. cit., pp. 468-469).

3.3 Selon l'appelant, une erreur essentielle au sens de l'art. 23 CO aurait été réalisée lors de la signature de la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007, cette erreur portant tant sur la situation financière de la société E. \_\_\_\_\_ SA que sur la phase de développement du produit que sont les cartes biodégradables.

3.3.1 Du point de vue de l'appelant, le but poursuivi dans le cadre du transfert litigieux était celui d'un véritable transfert de patrimoine plutôt que celui d'un investissement spéculatif. Les premiers juges auraient fait ainsi une mauvaise application de la jurisprudence du Tribunal fédéral développée en la matière (ATF 97 II 43, JT 1972 I 47) et citée précédemment (c. 3.2.1 5ème paragraphe). La situation financière de la société aurait constitué pour l'appelant un élément essentiel du contrat portant sur le transfert d'actions. Il n'aurait pas uniquement acheté des actions comme investisseur, mais se serait également investi personnellement dans une société qui devait devenir son employeur et devait lui permettre d'y continuer sa carrière professionnelle. Si l'appelant a soulevé ce grief dans son mémoire de droit du 12 octobre 2012 déposé devant les premiers juges, faisant valoir une erreur sur la substance de la société E. \_\_\_\_\_ SA, il n'a toutefois allégué aucun fait relatif au transfert de patrimoine. Il ressort au contraire de ce mémoire que l'appelant avait des attentes quant à l'espoir de faire fortune, de réaliser un certain niveau de chiffre d'affaires ou d'emporter tel ou tel marché. Il y est notamment indiqué que « ces considérations correspondent effectivement à

des spéculations sur des perspectives d'avenir, lesquelles sont liées à de nombreux facteurs tel que situation du marché,

- 25 - concurrence, possibilités de financement de la société, etc., circonstances clairement exclues des faits propres à fonder une invalidation ». L'appelant relève que le but poursuivi par le rachat des actions de l'intimé correspondait à un transfert de patrimoine puisque ce rachat accompagnait un tournant dans sa carrière professionnelle. Cette argumentation ne saurait toutefois permettre d'adopter une solution différente de celle retenue par les premiers juges. Le fait que l'appelant ait été sollicité pour ses compétences informatiques et commerciales, d'où la vente de sa société [...] pour se consacrer à plein temps à E. \_\_\_\_\_ SA, et le fait qu'il soit entré comme vice-président au conseil d'administration aux fins de développer les activités commerciales, ce qui se justifie au vu du nombre restreint d'actionnaires, ne permettent pas pour autant de retenir que la cession d'actions prévue par le convention du 20 décembre 2007 était assimilable à un transfert de patrimoine. Par conséquent, il y a lieu d'exclure l'erreur essentielle, conformément à la jurisprudence du Tribunal fédéral citée par les premiers juges. 3.3.2 L'appelant soutient en outre qu'une erreur essentielle serait réalisée en ce qui concerne la phase de développement des cartes biodégradables. Selon lui, les premiers juges auraient méconnu les notions relatives au processus de développement d'un projet industriel. Ils auraient ainsi retenu des faits selon lesquels l'état de développement des cartes biodégradables paraissait en être à la phase d'industrialisation, alors que selon d'autres faits retenus, l'état de développement « réel » des cartes biodégradables n'en était qu'à la phase de pré-conception du produit. Ainsi, la phase d'industrialisation n'aurait pas du tout été atteinte lors de la signature de la convention litigieuse, cette phase n'étant qu'un état apparent. Cette distinction serait fondamentale, dans la mesure où une erreur essentielle ne saurait être réalisée en ce qui concerne les faits futurs, tels que ceux liés à l'industrialisation d'un produit, mais devrait être admise en ce qui concerne les faits actuels, tels des problèmes pré-existant liés à la phase de pré-conception. Selon l'appelant, le problème

- 26 - était largement préexistant et relevait de lacunes dans le cadre de la fabrication des cartes biodégradables. Or, s'il avait eu connaissance de ces lacunes et su que le développement du produit n'était encore qu'en phase de pré-conception, soit l'état réel de développement des cartes biodégradables selon lui, il n'aurait jamais accepté d'acquiescer les actions d'E. \_\_\_\_\_ SA. Les développements opérés par l'appelant, qui mettent en lumière la différence entre les différentes étapes de production, ne sont pas nouveaux, puisqu'ils apparaissent déjà en première instance, à la lecture des allégués de sa réponse et de son mémoire de droit. Il ressort de ses allégués que le projet semblait être au stade de la validation de production, à en croire les propos tenus par Z. \_\_\_\_\_ (notamment dans la presse, auprès du conseil d'administration, des actionnaires et collaborateurs). Par exemple, le 7 janvier 2008, Z. \_\_\_\_\_ écrivait à la maison [...] AG que depuis le 1er janvier, leur outil de production était opérationnel à 100 % (all. 141). L'appelant avait certes pris connaissance des procédés de fabrication (all. 142), mais il n'avait aucune raison de mettre en doute les explications reçues à propos du processus de production (all. 143). Comme l'a allégué l'appelant, il n'avait reçu, à fin 2007, aucun indice permettant d'émettre des doutes sur la qualité des cartes biodégradables (all. 144). Son travail au sein d'E. \_\_\_\_\_ SA devait être le développement des activités commerciales (all. 142 à 145). L'appelant a allégué que tout semblait prêt, en décembre 2007, pour démarrer l'activité commerciale d'E. \_\_\_\_\_ SA, soit la vente des cartes biodégradables (all. 146). Cependant, comme cela

ressort de son courrier du 30 janvier 2008 adressé notamment à l'intimé, l'appelant a allégué qu'il avait rapidement mis à jour les problèmes financiers existant au sein de la société, ainsi que les spécifications physiques insuffisantes des cartes biodégradables (all. 153). Commenant à avoir des doutes sur la réelle qualité des produits d'E. \_\_\_\_\_ SA (all. 166), l'appelant s'est intéressé aux problèmes liés à la production à partir du mois de février 2008 (all. 167). Selon ses allégués, la réalité montrait qu'E. \_\_\_\_\_ SA était encore loin de la phase finale de validation du processus de production (all. 168). En réalité, E. \_\_\_\_\_ SA était en totale incapacité de produire

- 27 - des cartes autrement qu'en prototypes (all. 183), la phase de recherche et développement de plusieurs années annoncée par Z. \_\_\_\_\_ n'ayant jamais été véritablement menée (all. 186). Certes, le jugement attaqué ne distingue pas clairement la phase de validation de production (ou phase d'industrialisation ou de commercialisation) de celle de pré-conception (ou de recherche et de développement) et semble confondre ces deux notions. Ainsi, si les premiers juges font état, en lien avec le courriel du 9 décembre 2007, de phase finale de validation de production (jugement, p. 28), ils parlent plus loin d'acquisition d'actions d'une société nouvellement créée dont les produits sont encore en phase de développement (jugement, p. 39), puis indiquent que si « E. \_\_\_\_\_ SA avait réussi à passer la phase de commercialisation, le défendeur ne se serait jamais plaint d'avoir acquis les actions du demandeur » (jugement, p. 30). Cette motivation, qui peut porter à confusion, n'est toutefois pas à même d'avoir une influence sur le fond du litige, dès lors qu'il n'est pas établi, comme le relèvent les premiers juges, que l'appelant ignorait à quel stade de la production le projet se trouvait. Il avait en effet été intéressé dès le mois de novembre 2006 au projet de cartes de Z. \_\_\_\_\_, s'était rendu tous les jours durant une partie du mois de décembre 2007 dans l'entreprise avec ce dernier et s'était vu remettre par l'intimé, le 20 décembre 2007, le document intitulé « Know how E. \_\_\_\_\_ SA Décembre 2007 » et celui listant les tests proposés pour le mois de janvier. Or, à la lecture de ces documents, l'on déduit que E. \_\_\_\_\_ SA se trouvait encore, le 20 décembre 2007, en phase de processus de fabrication des cartes biodégradables et que la « phase finale de validation de production », telle que décrite dans le courriel du 9 décembre 2007 de Z. \_\_\_\_\_, n'était de loin pas atteinte. L'appelant avait par ailleurs accès aux informations liées au fonctionnement de la société, ce qui n'est pas remis en cause. En outre, on ne doit pas perdre de vue que l'appelant est un homme rompu aux affaires et que, tant sa formation que son expérience, plaident en défaveur de la thèse soutenue par celui-ci. Les déclarations orales et/ou

- 28 - écrites de Z. \_\_\_\_\_, allant en sens inverse, ne sauraient être déterminantes sur ce point. L'appelant soutient du reste, en ce qui concerne l'intimé, que ce dernier était employé à plein temps d'E. \_\_\_\_\_ SA et avait donc une « parfaite connaissance du développement des produits malgré les discours de son président ». On ne voit pas pourquoi ce qui s'appliquerait à son cocontractant ne s'appliquerait pas à l'appelant. On ajoutera encore que le fait que l'appelant ait été engagé pour le développement des activités commerciales ne permet pas encore de dire que celui-ci ignorait que la phase de production était à un stade initial, puisqu'il a très bien pu être engagé pour le développement commercial, sans que la phase de développement ne soit terminée. Cela n'est en soi pas contradictoire. Enfin, si l'on suivait la théorie développée par l'appelant, on voit mal comment Z. \_\_\_\_\_ et T. \_\_\_\_\_, cocontractants ou coacheteurs aux côtés de l'appelant, auraient accepté de signer la convention litigieuse et, encore moins, de

s'exécuter, ce qui a pourtant bien été le cas, puisque, le 11 juin 2008, Z.\_\_\_\_\_ a versé le montant de 25'000 fr. et T.\_\_\_\_\_, 5'000 fr., le 24 juillet 2008. On peut donc retenir, sur la base des informations à sa disposition – et ce même si elles pouvaient entrer en contradiction avec les propos tenus par Z.\_\_\_\_\_ – que l'appelant pouvait se rendre compte, au moment de la signature de la convention pour cession d'actions du 20 décembre 2007, du stade réel de la production. 3.4 Au regard de ce qui précède, on ne saurait non plus soutenir que l'appelant a été victime d'un dol de la part de l'intimé, la Cour de céans faisant sienne la motivation des premiers juges à ce sujet. Contrairement à ce que plaide l'appelant, l'intimé n'a pas agi contrairement aux règles de la bonne foi, ce dernier ayant remis au premier, lors de la conclusion de la convention litigieuse, le document intitulé « Know how E.\_\_\_\_\_ SA Décembre 2007 » et celui listant les tests prévus pour le mois de janvier. A leur lecture, l'appelant pouvait se rendre compte que les cartes biodégradables devaient encore être

- 29 - soumises à des essais et que rien ne garantissait que ces cartes répondent aux exigences du marché. A titre superfétatoire, il y a lieu d'observer que les mensonges incriminés seraient le fait d'un « coacheteur », soit de Z.\_\_\_\_\_, et qu'il n'est pas établi que l'autre partie, à savoir le vendeur, soit l'intimé, ait connu ou dû connaître le dol lors de la conclusion du contrat (art. 28 al. 2 CO); cette question n'a d'ailleurs fait l'objet d'aucun allégué de fait. Ainsi, en accord avec les premiers juges, il y a lieu de considérer que les acteurs du projet croyaient en sa réussite, raison pour laquelle ils ont conservé, respectivement repris, les actions de la société. 4. Au vu de ce qui précède, l'appel doit être rejeté en vertu de l'art. 312 al. 1 CPC et le jugement attaqué confirmé. Les frais de deuxième instance, arrêtés à 2'883 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010, RSV 270.11.5]), seront mis à la charge de l'appelant qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). L'intimé n'ayant pas été invité à se déterminer, il n'y a pas lieu de lui allouer de dépens.

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