

## **Vente de fonds de commerce – Garantie du vendeur – Distinction entre vice caché et défaut de conformité**

*Saint – Denis, 6 avril 1999 LEBON c/ GRONDIN et CALTEX OIL REUNION*

### **EXTRAITS**

#### **Faits et procédure**

Par jugement du 17 septembre 1997 auquel il est expressément renvoyé pour plus ample exposé des faits, de la procédure antérieure, des moyens et des prétentions des parties, le Tribunal Mixte de Commerce de Saint-Denis de la REUNION saisi par Paule LEBON d'une action en résolution de vente de fonds de commerce et remboursement de prix a déclaré cette demande irrecevable comme prescrite et débouté les époux GRONDIN de leur demande reconventionnelle fondée sur l'article 700 du Nouveau code de procédure civile.

*Le 20 octobre 1997 Paule LEBON a relevé appel de cette décision. Elle expose qu'elle a acquis en mars et avril 1992 des époux GRONDIN un fonds de commerce de détail de carburants et lubrifiants sous l'enseigne STATION CALTEX pour le prix de 780 000 F dont 400 000 F de stock, que le 02 juin 1994 la Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement a procédé à un contrôle des installations, que ce contrôle a donné de tels résultats que la station a été fermée par décision préfectorale, que c'est la raison pour laquelle elle a saisi le tribunal pour que soit constaté le défaut de conformité du fonds de commerce qui lui a été cédé et obtenir le remboursement de la somme de 380 000 F le stock ayant été liquidé, que c'est à tort que les Premiers Juges ont déclaré sa demande irrecevable, qu'elle a subi un préjudice considérable, qu'elle demande en conséquence à la Cour d'infirmier la décision entreprise, de constater le défaut de conformité et de prononcer la résolution de la vente.*

#### **Motifs et décision**

Attendu au fond qu'il résulte des éléments soumis à l'attention de la Cour que le fonds de commerce acheté par Paule LEBON en mars – avril 1992 a fait l'objet d'un contrôle par la Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement au mois de juin 1994 ; que ce contrôle a fait apparaître de nombreux points de non conformité, la vétusté des installations et l'impossibilité de mettre celles-ci en conformité avec les nouvelles normes de sécurité ; que la station service a fait l'objet d'une décision de fermeture prise par les autorités préfectorales ; qu'au mois de novembre 1995 Paule LEBON a dû cesser de l'exploiter.

*Attendu qu'il découle des motifs qui précèdent que le fonds de commerce cédé présentait des défauts cachés le rendant impropre à l'usage auquel il était destiné ; que le fonds reçu par Paule LEBON était bien conforme à ce qu'elle avait acheté ; qu'elle ne pouvait donc fonder son action en résolution que sur la garantie*

*des vices cachés ; que cette action doit être intentée à bref délai ; que c'est à juste titre que les Premiers Juges ont estimé que cette condition n'avait pas été respectée Paule LEBON ayant fait assigner les époux GRONDIN deux ans après avoir eu connaissance du rapport de la DRIRE ; qu'il y a lieu en conséquence de confirmer en toutes ses dispositions la décision entreprise.*

## **COMMENTAIRE**

Une tentative de remise en cause, pour vice caché, de la vente d'un fonds de commerce à usage de « station – service », car, 2 ans après la vente, la station avait fait l'objet d'une décision préfectorale de fermeture, suite à l'impossibilité de mettre les installations en conformité avec les normes de sécurité ; la Cour écarte cette action, estimant qu'elle est tardivement intentée. Voilà les enjeux de cette décision.

Peu d'études concernent le jeu de l'action en garantie des vices cachés dans la vente de fonds de commerce. Le seul Traité des contrats contemporain consacré à la vente<sup>1</sup> ne croise pas ces mots – clé et la jurisprudence est rare...Tâchons de faire le point, au prétexte de cette décision (I) qui a aussi le mérite de rappeler que l'action en garantie des vices cachés doit être aujourd'hui clairement distinguée de celle pour défaut de conformité (II).

## **I/ LE VICE CACHE DANS LA VENTE DE FONDS DE COMMERCE**

On dit classiquement que le vice doit affecter la structure ou la fonctionnalité du bien. Comment appliquer cette idée dans la vente d'un fonds de commerce ? C'est pour le vendeur affronter un problème (B) qu'il peut éviter si le fonds est en société (A).

### **A/ Eviter le problème : vendre la société qui exploite le fonds**

Cela ressemblerait à un conseil pour le vendeur de fonds de commerce dont l'équipement et l'outillage pourraient être bientôt déficients, ou dont le principal contrat (ou l'autorisation administrative), nécessaire à la bonne marche de l'exploitation, viendrait bientôt à expiration, ou encore qui craindrait de ne pas avoir respecté toutes les règles fiscales liées à son activité ces dernières années : autant vaut-il mieux pour lui être un associé majoritaire cédant les parts de « sa » société plutôt qu'un entrepreneur individuel vendant son fonds de commerce.

Il ne s'agit pas d'inciter un vendeur de fonds à se mettre en société juste avant la vente projetée dans l'unique dessein de réaliser une opération plus lucrative ; l'apport d'un fonds de commerce à une société reste une démarche fiscalement onéreuse. Il faut simplement constater que le commerçant qui a pris le soin de se mettre en société (même en restant le seul maître de son entreprise) avant d'être l'artisan du développement de l'affaire, pour finalement céder ses parts avec une substantielle plus-value, est moins exposé face à l'éventuel recours mis en

---

1 J. GHESTIN et DESCHE, *La vente, Traité des contrats*, LGDJ, 1990.

œuvre par le *cessionnaire déçu* ; ce risque de recours existe lorsque survient un événement de nature à entraîner une diminution de l'actif net ou des résultats futurs de l'entreprise, événement existant « en germe » avant la cession et produisant ses effets après celle-ci. Dans ce domaine, la personnalité morale joue très efficacement son rôle d'écran<sup>1</sup>.

En effet, l'action en annulation du contrat basée sur l'erreur et celle en résolution fondée sur le vice caché n'ont que peu de chances d'aboutir car l'objet de la vente n'est pas un fonds de commerce mais des parts sociales qui ont la nature juridique de créances. L'erreur sur leur valeur est inopérante<sup>2</sup> ; la garantie du cédant ne porte que sur l'existence de la créance, pas sur la solvabilité du débiteur<sup>3</sup>.

Reste que des prérogatives sont attachées aux parts cédées. Il semble admis aujourd'hui, sur le fondement de cette idée, que les actions de droit commun – erreur ou vice caché – sont envisageables chaque fois que l'acquéreur est privé de ces prérogatives parce que l'essentiel de l'actif social est affecté d'un défaut de nature à rendre les parts sociales impropres à leur destination<sup>4</sup>.

Conscients de ces difficultés, les professionnels du Droit prennent depuis longtemps le soin d'insérer dans les cessions de contrôle une *clause de garantie du passif*. Mais tout dépendra de la précision de la stipulation quant aux événements susceptibles de mettre en œuvre la garantie<sup>5</sup>.

## **B/ Affronter le problème : la vente du fonds de commerce vicié**

L'occurrence de l'arrêt est désormais classique ; des services administratifs d'hygiène et de sécurité, à la suite d'une inspection, exigent la fermeture du fonds récemment vendu<sup>6</sup>, au grand dam de l'acquéreur qui tente de se faire rembourser. Tel contentieux ne pourra que se développer: imaginez l'acquéreur d'un fonds dont les locaux sont remplis d'amiante, ou de listéria... L'engagement du vendeur que son fonds respecte bien toutes les normes d'hygiène et de sécurité ne faisant pas partie des mentions obligatoires imposées dans l'acte de vente par l'article 12 de la loi du 29 juin 1935, l'action en nullité n'est guère concevable. Reste à débattre sur le terrain de l'obligation de renseignement, ou sur celui de la délivrance conforme.

1 Sur les limites de cette fonction, cf. P. Y. GAUTIER, *R.T.D. civ.* 1995, p. 644 et s.

2 Encore que la « jurisprudence Poussin », *in fine*, (Versailles, 7 janv. 1987, *D.* 1987, p. 485, obs. J. L. AUBERT ; *RTD civ.* 1987, p. 741, obs. J. MESTRE) incite à distinguer l'erreur en tant qu'appréciation erronée de données économiques justes de l'erreur d'évaluation provoquée par des données fausses. L'erreur est parfois – mais rarement – admise : cf. les décisions citées par M. COZIAN et A. VIANDIER *in Droit des sociétés*, 10<sup>ème</sup> éd., Litec, p. 324, notes 27 et 28.

3 Dans un arrêt remarqué la Chambre commerciale avait laissé entendre que le vice empêchant la poursuite de l'objet social pourrait justifier une demande en résolution de la cession (Cass. com.12 décembre 1995, *JCP* 1996, éd. E, II, 798, obs. Y GUYON) ; mais un arrêt ultérieur a marqué un retour en arrière (Cass. com.4 juin 1996, *JCP* 1996, éd. E, II, 589, n° 3, obs. A. VIANDIER et J. J. CAUSSAIN).

4 Cf. Cass. civ. 3°, 12 janv. 2000, *RJDA* 4/00, n° 426, p. 339.

5 Cf. J. J. CAUSSAIN et M. GERMAIN, *Pratique des cessions de contrôle dans les sociétés anonymes non cotées*, *JCP* 1987 éd. E, II, 14915, spéc. n° 12 et n° 14.

6 Cf. par ex. Cass. com. 26 juin 1973, *Bull. civ.* IV, n° 223 ; Cass. com.7 fév. 1995, *Defrenois* 1995, n° 36195, obs. Y. DAGORNE-LABBE. Cf. aussi Cass. com. 12 déc. 1995, cité *supra*.

Une certitude : la fermeture du fonds entraîne une impossibilité au moins temporaire d'exploitation et le préjudice pour l'acquéreur est incontestable. La valeur du fonds s'en trouve amoindrie, quelles que soient les possibilités pour l'acquéreur de procéder aux aménagements nécessaires à la réouverture. On se demande alors si la simple altération de la valeur du fonds permet à l'acquéreur de remettre en cause la vente ou s'il faut exiger un vice entraînant l'impossibilité absolue d'exploitation, une perte définitive de la *clientèle*, élément essentiel du fonds de commerce. La doctrine est partagée<sup>1</sup>. La jurisprudence semble moins hésitante et admet que la garantie soit mise en œuvre dès lors que le vice affecte un quelconque élément du fonds, même pris isolément<sup>2</sup>. D'ailleurs, nos juridictions reçoivent l'action alors qu'il n'est pas certain, selon une discussion classique<sup>3</sup>, que l'élément vicié puisse être considéré comme un élément du fonds (par exemple un contrat)<sup>4</sup>.

En définitive, on n'est pas loin de la distinction entre l'erreur sur la substance et l'erreur sur la valeur ; le droit de la vente du fonds de commerce a tendance à nous faire oublier ces distinctions, en mêlant les règles relatives à la formation du contrat et celles relatives à son inexécution<sup>5</sup>.

La Cour d'appel de Saint – Denis écarte habilement ces questions en recourant à une règle indiscutable aujourd'hui : certes, il y a vice caché ; mais l'acquéreur n'a pas agi à bref délai.

## **II/ LA DISTINCTION ENTRE LE VICE CACHE ET LE DEFAUT DE CONFORMITE**

Le fonds vendu (une station – service) présentait des défauts cachés le rendant impropre à l'usage auquel il était destiné ; l'acquéreur pouvait donc intenter une action en résolution sur le fondement de l'article 1641 du Code civil. Mais cette action, à la différence de celle basée sur le défaut de conformité, obéit à l'article 1648 du même Code : elle doit être intentée à bref délai.

---

1 Pour une synthèse de ces discussions, Cf. *Lamy droit commercial* éd. 1999, n° 566.

2 Quelques exemples : Cass. Req., 17 oct. 1928, *Gaz. Pal.* 1928, 2, jur., p. 656, admettant l'action estimatoire dans le cas de la vente d'un hôtel rempli de punaises ; Cass. civ. 3<sup>e</sup> 25 oct. 1972, *Bull. civ.* III, n° 551, admettant l'action réhibitoire en cas de dissimulation d'un arrêté d'insalubrité frappant les locaux où le fonds était exploité ; Cass. com. 24 mars 1987, *Gaz. Pal.* 1987, 1, Pan., p. 137 : résolution de la vente d'un hôtel à la suite d'un déclassement par la Direction de la concurrence et des prix ; Lyon, 6 mars 1989, *D.* 1989, IR, p. 127 : retrait par les services fiscaux de la licence IV dont bénéficiait le fonds vendu à usage de bar-restaurant – hôtel – discothèque.

3 Sur ce débat, cf. J. MESTRE (avec la collab. de M. E. TIAN-PANCRAZY), *Droit commercial*, éd. 1999, LGDJ, n° 556 – 1.

4 Cf. Cass. com. 19 oct. 1999, *RJDA* 12/99, n° 1317 : l'acquéreur a cru acheter un « garage Renault » mais l'agrément du titulaire de la marque n'était pas automatique : admission de l'action estimatoire. En sens contraire, cf. Paris, 24 sept. 1991, *D.* 1991, IR, p. 248.

5 Cf. l'art. 13 de la loi du 29 juin 1935 : l'inexactitude des mentions obligatoires dans l'acte de vente d'un fonds de commerce donne lieu à l'application du régime des vices cachés...

On connaît les enjeux de ce débat : l'acquéreur déçu, qui a manqué de « réflexe judiciaire », tente de faire admettre que puisque la chose vendue est viciée, elle est nécessairement non conforme au contrat et que, donc, il peut agir dans les délais de droit commun. Bref, les actions de l'acheteur « se chevauchent »<sup>1</sup> et l'acquéreur peut profiter de ce chevauchement. Un temps, la première chambre civile de la Cour de cassation fut sensible à cet argument<sup>2</sup>, ce qui la mettait régulièrement en conflit avec la troisième Chambre qui, elle, s'en tenait à une application plus orthodoxe de l'adage « *specialia generalibus derogant* »<sup>3</sup>.

Le débat semble clos aujourd'hui, la première chambre s'étant alignée sur la position de la troisième depuis un arrêt du 5 mai 1993<sup>4</sup>. La doctrine a applaudi ce revirement, hostile qu'elle était à ce mélange des genres<sup>5</sup>.

La décision de la Cour d'appel de Saint – Denis ne peut donc qu'être saluée : intentée plus de deux ans après la découverte du vice, l'action ne pouvait qu'être rejetée, faute d'avoir été intentée à bref délai.

Reste un goût amer dans la bouche de l'arrêviste qui résumerait ainsi la sentence : la décision préfectorale de *non conformité* aux normes de sécurité ne constitue pas un *défait de conformité* de la chose vendue au sens du droit de la vente : la syntaxe fait parfois perdre son latin au juriste !

*Serge Farnocchia*  
*Maître de conférences à l'Université de La Réunion*

---

1 L'expression est de F. COLLART-DUTILLEUL et Ph. DELEBECQUE, in *Contrats civils et commerciaux*, Dalloz coll. Précis, 4ème éd., 1998, n° 312 et s.

2 Quelques exemples : Cass. civ. 1° 5 nov. 1985, *Bull. civ. I*, n° 287 ; Cass. civ. 1° 8 nov. 1988, *Bull. civ. I*, n° 314 ; Cass. civ. 1° 29 janv. 1991, *Bull. civ. I*, n° 41 ; Cass. civ. 1° 27 janv. 1993, *Bull. civ. I*, n° 44.

3 Cass. civ. 3° 27 mars 1991, *Bull. civ. III*, n° 107 ; Cass. civ. 3° 23 oct. 1991, *Bull. civ. III*, n° 249.

4 *JCP* 1993, éd. G, IV, 1690.

5 Cf. O. TOURNAFOND, Les prétendus concours d'action et le contrat de vente, *D.* 1989, chr., p. 237 ; Ch. ATIAS, L'équilibre renaissant de la vente, *D.* 1993, chr., p. 1 ; H. GROUDEL, Vice caché et défaut de conformité, *Resp. civ. et assur.* 1993, chr., p. 27.

