

Chapitre 15

QCM

- 1. C.** En vertu de l'adage « qui paie mal, paie deux fois ».
- 2. C.** Comme toute vente, la vente du fonds de commerce est un contrat consensuel. En pratique, les parties ont toutefois intérêt à procéder à la vente du fonds par un acte écrit pour permettre au vendeur à crédit du fonds d'inscrire son privilège et pour faciliter la preuve des informations fournies par le vendeur sur le fonds en cas de litige.
- 3. C.** Aucun texte n'impose que la vente du fonds soit passée sous la forme d'un écrit. Celle-ci peut donc valablement être passée verbalement. Par contre, la vente doit s'accompagner de l'accomplissement de formalités de publicités.
- 4. A.** C'est la définition même de la location-gérance. Le contrat est consensuel et porte sur un bien meuble incorporel, à savoir le fonds de commerce.
- 5. B.** En vertu de la responsabilité solidaire du bailleur des dettes professionnelles du locataire-gérant jusqu'à la publication du contrat de location-gérance.
- 6. A., B. ET D.** L'inexactitude d'une information est sanctionnée par la garantie des vices cachés (résolution de la vente ou diminution du prix). En cas de mauvaise foi du vendeur, des dommages et intérêts peuvent être alloués.
- 7. C. ET D.** Une double analyse est possible : soit un dol sanctionné par la nullité, soit l'inexécution de l'obligation précontractuelle d'informer sanctionnée par la responsabilité contractuelle.
- 8. A. ET C.** Le vendeur d'un fonds de commerce à crédit dispose de garanties spécifiques. Les sûretés réelles de droit commun ne s'appliquent pas.
- 9. A., B. ET C.** La location-gérance présente des risques pour tous les intervenants. Il ne faut donc y recourir qu'en cas de nécessité.
- 10. A. ET C.** Le locataire-gérant exploite le fonds à ses risques et périls. En outre, il est tenu d'exploiter le fonds « en bon père de famille ».

11. A. ET C. Il s'agit d'une omission d'une information déterminante du consentement. L'acheteur du fonds de commerce peut intenter deux actions de droit commun : soit la nullité relative sur le fondement du dol, soit la responsabilité contractuelle (dommages-intérêts) pour manquement à l'obligation précontractuelle d'informer.

12. B. ET C. Il s'agit d'une inexactitude d'information. L'acheteur du fonds de commerce peut actionner la garantie des vices cachés sanctionnée par la réduction du prix ou la résolution de la vente.

13. B. Tout paiement intervenant pendant le délai légal d'opposition est inopposable aux créanciers. L'acheteur s'expose à devoir payer deux fois. En l'espèce, il faut déconseiller à M. Racine de verser immédiatement le prix au vendeur.

14. B. ET C. Il s'agit d'une inexécution du contrat par le locataire-gérant. Les sanctions du droit commun des contrats s'appliquent.

15. A. En principe, dans le cadre d'une location-gérance, seul le propriétaire du fonds de commerce entretient des relations contractuelles avec le bailleur des murs. Mais, le locataire-gérant est tenu de respecter les clauses du bail commercial, notamment la destination des lieux.

Exercices

EXERCICE 1 – CAS AVANTOU [NIV 1]

Vérifier si le vendeur de la camionnette est en droit d'exiger de Prudence Avantou le paiement du prix si Camille Honnaïte n'acquitte pas sa dette le 1^{er} avril.

Principes juridiques

Afin de protéger les créanciers, la loi exige une publication de la location-gérance. Le contrat de location-gérance doit être publié dans la quinzaine de sa date dans un support habilité à recevoir des annonces légales. Le respect de cette publicité est tout particulièrement important pour le bailleur du fonds de commerce, car c'est lui qui supporte les risques juridiques de son non-accomplissement. En effet, la loi dispose qu'il existe une responsabilité solidaire entre le bailleur et le locataire-gérant jusqu'à la publication du contrat pour les dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds de commerce. Le bailleur pourra ensuite se retourner contre le locataire-gérant.

Application au cas

Or, dans le cas présent, un contrat de location-gérance a été conclu début juillet et publié dans la quinzaine de l'acte. Prudence Avantou, bailleur du fonds, est donc solidairement responsable jusqu'à cette date. La dette professionnelle liée à l'acquisition de la camionnette par Camille, début septembre, est née après la publication du contrat. Prudence Avantou ne sera donc pas tenu de régler la facture impayée.

EXERCICE 2 – CAS MINI [NIV 2]

Identifier l'argument juridique que Cécile Hanssandizlon pourrait invoquer pour demander la nullité de la vente du fonds de commerce.

Principes juridiques

Pour qu'un contrat soit valablement formé, le consentement ne doit pas être entaché d'un dol.

Le dol consiste en des manœuvres frauduleuses destinées à tromper l'autre partie, dans le but d'obtenir son consentement. Les manœuvres peuvent prendre la forme d'actes de tromperie, de mensonges ou de silence. La réticence dolosive est retenue lorsque le créancier reste volontairement silencieux, alors qu'il a en sa possession des informations qui, si elles avaient été connues du cocontractant, l'auraient dissuadé de contracter.

Pour être admis, le dol doit avoir été déterminant du consentement de la victime : sans le dol, le contractant ne se serait pas engagé dans le contrat ou se serait engagé à d'autres conditions. Il doit également être volontaire (intentionnel) et émaner du cocontractant. Le dol n'est jamais présumé : il doit être prouvé.

Le dol est sanctionné par la nullité relative du contrat. Seul l'acquéreur peut l'invoquer. Lorsque la nullité est prononcée, il doit être procédé à la remise en l'état. Le vendeur recouvre la

propriété du fonds de commerce et l'acheteur a droit à la restitution de l'intégralité des sommes versées lors de la vente.

Application au cas

Or, dans le cas présent, nous sommes bien en présence d'un dol : Cathy Mini a commis une réticence dolosive en omettant d'informer Cécile Hanssandizlon de la perte d'un gros client. Le contrat encourt une nullité relative. Il pourrait être annulé par l'acheteuse du fonds qui en est victime en invoquant cet argument.

EXERCICE 3 – CAS DUPOND [NIV 3]

1. Résumer brièvement les faits de l'affaire.

Mme X a vendu son fonds de commerce à Mme Y. Une clause de non-concurrence a été insérée dans le contrat, en vertu de laquelle Mme X prenait l'engagement de ne pas s'installer pour exercer une activité similaire à l'intérieur d'un périmètre géographique et pendant un certain temps. Mme X se réinstalle à proximité du fonds vendu tout en restant à l'extérieur du périmètre géographique déterminé dans la clause. Mme Y intente une action en justice pour concurrence déloyale.

2. Retracer la procédure suivie jusqu'alors. Y aura-t-il une procédure future ?

Dans cette affaire, la procédure a été la suivante :

- Juridiction du premier degré : Mme Y saisit le tribunal de commerce (compétence exclusive pour les litiges entre commerçants) ; nous ignorons toutefois le jugement rendu par ce tribunal.
- Cour d'appel de Nîmes : nous n'avons connaissance ni de l'appelant ni de l'intimé ; dans un arrêt rendu en date du 31 mai 2012, la cour d'appel donne gain de cause à Mme Y et condamne Mme X à verser des dommages et intérêts de 20 000 euros.
- Cour de cassation : elle rend, le 8 avril 2014, un arrêt de cassation ; il y a renvoi devant une cour d'appel pour que le litige soit tranché au fond.

3. Expliquer la solution retenue par la Cour de cassation.

La Cour de cassation casse l'arrêt de la cour d'appel. Elle considère que Mme X a pleinement respecté les termes de son engagement, dans la mesure où elle s'est réinstallée à l'extérieur de la limite géographique fixée par les parties dans la clause de non-concurrence. Elle n'a donc pas détourné la clientèle vendue à Mme Y. Elle motive sa solution avec le principe de la liberté du commerce et de l'industrie.

4. Analyser la solution de la Cour de cassation pour déterminer si la conclusion aurait été la même en l'absence de clause de non-concurrence. Vous explicitez votre réponse.

En l'absence d'une telle clause, l'acheteur du fonds de commerce serait protégé par la garantie légale prévoyant au profit de l'acheteur une garantie contre l'éviction. Les juges du fond auraient été libres d'apprécier si la proximité de la réinstallation de Mme X pour exercer une activité concurrente constituait ou non une violation de la garantie contre l'éviction. Mme Y aurait eu gain de cause. La clause de non-concurrence a donc été ici profitable au vendeur du fonds de commerce.

Cas de synthèse

LES COMPTES DE PARME JEAN

1. Qualifier et définir l'opération juridique présentée dans le document.

Principes juridiques

La vente de fonds de commerce se définit comme le contrat qui transfère la propriété d'un fonds de commerce moyennant le paiement d'un prix.

Application au cas

Or, dans le cas présent, il s'agit d'un contrat de vente de fonds de commerce : le contrat vise à transférer la propriété du fonds de commerce de restaurant de M. Parme Jean à Mme Barri Ella.

2. Vérifier que le projet de contrat présenté dans le document est conforme aux dispositions légales.

Principes juridiques

Le contrat de vente de fonds de commerce, pour être conforme à la loi, doit respecter à la fois les conditions de droit commun valables pour tous contrats et des conditions spécifiques qui s'appliquent à la vente de fonds.

Les conditions de droit commun sont l'existence d'un consentement non vicié, une capacité des parties et un contenu licite et certain. Il doit y avoir une contrepartie non illusoire et dérisoire à l'engagement des parties.

Pour protéger les créanciers du vendeur, la législation impose la réalisation d'une double publicité de la vente dans un support habilité à recevoir des annonces légales et au BODACC. Cela ouvre aux créanciers du vendeur un délai de dix jours pour faire opposition au paiement du prix.

Application au cas

Or, dans le cas présent, le projet de contrat respecte en tous points les conditions de droit commun et les conditions spécifiques à la vente du fonds de commerce.

L'analyse du préambule et de l'article 3 du contrat démontre qu'il y a un contenu qui existe et licite. Les deux parties sont des commerçants, donc capables. Il y a bien une contrepartie non illusoire et dérisoire : le vendeur délivre un fonds de commerce de restaurant ; l'acheteur s'engage à payer un prix de 80 000 euros. Aucune donnée ne nous permet de conclure à l'existence d'un vice du consentement.

L'article 6 du contrat organise un dispositif de séquestre du prix entre les mains de l'avocat, retardant le paiement du prix au vendeur à l'expiration du délai d'opposition prévu par la loi.

Le contrat est donc conforme à la loi.

3. Expliciter l'intérêt de stipuler l'article 5 du contrat.

Principes juridiques

Le vendeur du fonds de commerce a une obligation précontractuelle et contractuelle d'information de l'acheteur du fonds. Il doit fournir au futur acquéreur l'ensemble des informations indispensables pour apprécier la consistance réelle du fonds de commerce. La protection de l'acquéreur est assurée par l'application des règles de droit commun des contrats. Le non-respect de l'obligation d'information (omission ou inexactitude) est sanctionné.

Application au cas

Or, dans le cas présent, à travers l'article 5 du contrat, le vendeur délivre à l'acheteur des informations sur le fonds de commerce. En insérant une telle clause, le vendeur du fonds se couvre contre une éventuelle action future qui serait intentée par l'acheteur pour défaut ou inexactitude d'information. C'est donc un moyen de sécuriser juridiquement l'opération.

4. Justifier l'intervention du bailleur dans ce contrat. Peut-il s'opposer à la cession du bail commercial ?

Principes juridiques

Le fonds de commerce est une universalité de fait. Par conséquent, la vente du fonds de commerce entraîne aussi la vente du bail commercial, qui est une des composantes du fonds de commerce. Elle entraîne donc pour le bailleur un changement du débiteur des loyers. Son intervention lui permet de prendre connaissance de ce changement et d'avoir les informations sur son nouveau débiteur.

Toutefois, même s'il a des doutes sur la solvabilité de ce nouveau débiteur, l'accord du bailleur n'est pas exigé pour que la cession du bail commercial ait lieu. C'est là une application du statut des baux commerciaux lorsque la cession du bail s'opère en même temps que le fonds.

Application au cas

Or, dans le cas présent, les parties vendent le fonds de commerce dans sa totalité, incluant le bail commercial. M. Lebailleur ne pourra donc s'opposer à la réalisation de l'opération. Sa participation à l'acte de vente a pour intérêt de l'informer du changement de son cocontractant

5. Proposer au vendeur une clause qu'il faut lui conseiller d'insérer dans le contrat présenté dans le document.

Principes juridiques

En présence d'une vente du fonds de commerce à crédit, la législation commerciale prévoit deux garanties – privilège du vendeur et action résolutoire –, mais cela suppose de les mentionner dans une clause de l'acte de vente. En outre, il faut inscrire dans la quinzaine de l'acte de vente le privilège et l'action résolutoire au RCS, afin d'avertir les tiers.

CORRIGÉ

Le privilège confère au vendeur un droit de préférence et un droit de suite.

L'action résolutoire permet de bénéficier de la résolution de la vente s'il y a défaut de paiement de l'acheteur.

Application au cas

Or, l'article 3 du contrat montre que les contractants projettent de réaliser une vente de fonds de commerce à crédit. Une telle situation fait courir des risques au vendeur en cas d'insolvabilité de l'acheteur. Toutefois, à l'examen du projet de contrat, aucune clause ne prévoit le bénéfice du privilège du vendeur ni de l'action résolutoire.

Le vendeur a donc tout intérêt à exiger l'insertion d'une telle clause avant de signer le présent contrat.