

Actualités du droit civil des affaires

Antoine Hontebeyrie,
Agrégé des facultés de droit,
Professeur à l'université d'Evry Val d'Essonne,
Avocat associé,
Racine

1) Article 1110 du Code civil.

2) Cf. Civ. 1^{ère}, 13 février 2001, Bull. n° 31 ; Civ. 3^{ème}, 24 février 2003, Bull. n° 82 ; Com., 30 mai 2006, n° 04-15356.

3) Les notions fondamentales du droit privé, 1911, p. 295.

L'inadéquation d'un matériel à l'activité professionnelle du contractant est-elle une cause de nullité du contrat (Com., 11 avril 2012) ? Elle fleure bon la session de rattrapage de deuxième année, cette question ! Son intérêt pratique n'en est pas moins évident. N'est-il pas assez banal qu'un professionnel, fébrile au seuil de son installation, se soit mépris sur la pleine et entière adéquation du matériel choisi ? Bien sûr, s'il démontre un dol, ou à tout le moins une réticence dolosive, la nullité du contrat sera prononcée sans difficulté. Mais à défaut, ou si, en fait de telles qualifications, il n'y a qu'habileté commerciale (« *dolus bonus* »), ce sont des fondements bien moins confortables qui resteront au déçu. La nullité pour erreur sur la substance (1) est de ceux-ci, qui n'a pas fonctionné en l'espèce. Une infirmière exerçant en milieu rural souscrit quatre contrats de crédit-bail destinés à financer l'acquisition d'équipements médicaux. Un an et quelques mois plus tard, elle cesse de payer les loyers, avant de solliciter en justice la nullité du contrat – pour erreur sur la substance, donc. A l'appui de quoi, elle fait valoir que les équipements litigieux sont inadéquats à son activité. La Cour d'appel saisie du litige la déboute, motif pris d'une distinction assez célèbre, que la Cour de cassation reprend ainsi à son compte : « *l'erreur sur un motif du contrat extérieur à l'objet de celui-ci n'est pas une cause de nullité de la convention, quand bien même ce motif aurait été déterminant, à moins qu'une stipulation expresse ne l'ait fait entrer dans le champ contractuel en l'érigeant en condition du contrat* ». Et d'approuver la Cour d'appel qui a « *ainsi fait ressortir que l'erreur invoquée par le preneur ne portait pas sur les qualités substantielles des matériels litigieux, mais sur les motifs de leur acquisition* ».

La solution est désormais classique (2). D'un point de vue théorique, elle illustre les limites du dogme de l'autonomie de la volonté qui a inspiré originellement le droit français des contrats. Le contrat n'est obligatoire que parce qu'il a été voulu par les parties et dans mesure où il l'a été, dit ce dogme. Mais à ce strict compte, toute erreur commise lors de la conclusion du contrat devrait déboucher sur la nullité de celui-ci. Or, il faut aussi compter avec l'exigence de sécurité juridique, qui

postule que le risque de nullité soit un minimum prévisible pour les autres, en particulier pour le cocontractant de celui qui a commis l'erreur. « *En pure théorie de la volonté, écrit Demogue, il y a lieu de se préoccuper de toute erreur, quelle qu'en soit la cause ou l'intensité. Mais cette idée se trouve en fait limitée, dans l'application, par celle de sécurité (...). Tout acte juridique, même entaché d'erreur, constitue une certaine situation sur laquelle le cocontractant, s'il y en a un, ou les tiers ont pu compter. Il ne faut pas admettre trop facilement que leur espoir soit déçu* » (3). D'où, notamment, la règle de l'article 1110, alinéa 1^{er}, du Code civil : l'erreur n'engendre la nullité que si elle « *tombe sur la substance même de la chose* » – sur les « *qualités substantielles de la chose* », dit-on aujourd'hui. Il faut donc, pour commencer, qu'elle tombe... sur la chose. C'est la raison pour laquelle celui qui contracte dans une perspective qui se révèle après coup illusoire ne peut réclamer la nullité pour erreur. Aussi grave et déterminante soit son erreur, elle ne porte que sur cette perspective, sur le *motif* du contrat, et non sur la chose. J'achète des matières premières pour exécuter un contrat qui vient à être résolu ; des victuailles pour une cérémonie finalement annulée ; des lunettes de soleil en vue de vacances qui se révèlent climatiquement désastreuses ; un pull pour un ami qui ne l'apprécie pas ; un disque que j'ai déjà ; du pain alors que ma femme s'en est déjà chargée ; etc. Dans tous ces cas, mon erreur est étrangère à la chose et je ne peux donc, sur ce terrain, me débarrasser du contrat : il aurait fallu que j'y insère une condition, comme y invite l'arrêt signalé. Pour autant, la distinction chose/motifs peut être assez délicate à appliquer, ce dont l'espèce fournit précisément l'illustration. Est-ce bien se tromper sur un motif, et seulement sur un motif, que de mal apprécier l'adéquation d'un matériel à l'exercice d'une profession ? Cela n'est pas évident. Le motif, ici, c'est l'exercice de la profession. Si donc, par exemple, le diplôme de l'infirmière avait été annulé, l'erreur aurait assurément porté sur le seul motif : l'exercice de la profession, devenu impossible. La chose elle-même n'aurait été pour rien dans la déception. Alors qu'en l'espèce, elle n'y était pas du tout étrangère. En outre, le problème de la prévisibilité, qui explique l'admission

restrictive de l'erreur comme cause de nullité, se posait ici de façon moins aiguë. La destination des équipements était évidente et leur éventuelle inadéquation à cette destination n'avait rien de vraiment imprévisible. Aussi peut-on se demander si la solution ne tient pas, au moins en partie, aux connaissances que l'infirmière était réputée posséder à raison de sa profession. De fait, dans une autre partie de la motivation, l'arrêt rappelle que « *seule l'erreur excusable peut entraîner la nullité d'une convention* ». Il ne le fait que de façon incidente, en rapportant un motif de la Cour d'appel qui répondait d'ailleurs à une question différente. Mais il n'est pas interdit d'y voir une sorte d'adjuvant, aidant la solution à « passer ». Une comparaison avec le droit de la vente (inapplicable en l'occurrence) renforce d'ailleurs ce sentiment. Face à un acquéreur profane, le vendeur professionnel est en effet précisément tenu « *de se renseigner sur les besoins de [ce dernier] afin d'être en mesure de l'informer quant à l'adéquation de la chose proposée à l'utilisation qui en est prévue* » (4). L'inadéquation n'est donc pas toujours sans remède, ni sans risques, suivant le côté où l'on se place.

La garantie solidaire pesant sur le cédant d'une créance professionnelle peut être purgée de sa subsidiarité (Com., 5 juin 2012)

). L'article L. 313-24, alinéa 2, du Code monétaire et financier relatif à la cession (et au nantissement) de créance professionnelle, dite « cession Dailly », dispose que, sauf convention contraire, le cédant est « *garant solidaire* » du paiement de la créance cédée. La mise en œuvre de cette garantie suppose-t-elle que la banque cessionnaire s'adresse d'abord au débiteur cédé ? C'est la question abordée par cet arrêt. Une société consent une cession de créance « Dailly » à une banque, sur la base d'une convention cadre conclue avec cette dernière. La cession est notifiée au débiteur cédé. Puis, la créance étant impayée, la banque se tourne vers la cédante, garante solidaire, ainsi que vers sa caution. Lesquelles lui objectent qu'elle ne justifie ni d'une demande de paiement au débiteur cédé ni d'un événement rendant le paiement impossible, comme l'exige pourtant la jurisprudence. La banque se retranche quant à elle derrière une clause de la convention cadre stipulant que la cédante s'interdit d'exiger de la banque quelque formalité ou intervention que ce soit auprès du débiteur cédé et la décharge de toute responsabilité en cas de non-recouvrement. La cour d'appel saisie du litige refuse de faire application de cette stipulation et déboute la banque. Ce qui vaut à son arrêt d'être cassé, au visa de l'article 1134 du Code civil.

La solution était attendue, au moins depuis un arrêt de 2007 ayant jugé que « *si le cessionnaire d'une créance professionnelle qui a notifié la*

cession en application de l'article L. 313-28 du Code monétaire et financier bénéficie d'un recours en garantie contre le cédant, garant solidaire, sans avoir à justifier préalablement d'une poursuite judiciaire contre le débiteur cédé ou même de sa mise en demeure, il est cependant tenu de justifier d'une demande amiable adressée à ce débiteur ou de la survenance d'un événement rendant impossible le paiement » (5). C'est de cette solution que se prévalaient ici la cédante et sa caution. Mais l'argument se heurtait à une clause, qui avait précisément pour objet de l'écarter. La validité d'une telle clause était discutée en doctrine. Une opinion autorisée optait plutôt pour l'affirmative (6). L'arrêt lui donne vraisemblablement raison. Certes, la Cour n'était pas saisie d'une question relative à la validité même de la clause. Mais la façon dont le pourvoi a été accueilli laisse peu de doute sur ce point. Il semble donc que la garantie solidaire ne soit pas rebelle aux aménagements contractuels. Cela est assez logique, dès lors qu'elle repose elle-même sur une sorte de présomption d'intention des parties, le texte qui la met en place réservant expressément la convention contraire. Plus spécifiquement, la clause dispensant la banque de toute formalité a ceci de légitime qu'elle purge la garantie du cédant d'une subsidiarité qui n'est pas en parfaite harmonie avec son caractère solidaire, même s'il n'y a pas d'incompatibilité (7). Elle permet par ailleurs à la banque de faire l'économie des coûts afférents à la demande amiable (correspondance, archivage, etc.) – aussi deviendra-t-elle probablement de style avec le présent arrêt. Reste qu'à l'égard du cédant, cette clause n'est pas dépourvue de tout inconvénient. L'exigence d'une demande amiable préalable (ou d'un événement la rendant vaine) présente en effet un certain intérêt pour lui. D'abord, un impayé ne s'explique pas toujours par la résistance ou l'insolvabilité du débiteur. Il peut procéder d'un oubli, d'une légère inertie, d'une absence momentanée, etc., auxquels un rappel émanant de la banque peut remédier. S'il est rapidement suivi d'effet, ce rappel évite le jeu de la garantie et les tracasseries qui peuvent en résulter pour le cédant (8). L'exigence de demande amiable limite ainsi les risques de mise en œuvre « frustratoire » de la garantie. Elle peut aussi réduire les risques afférents à l'impayé lui-même. Tenue d'adresser une demande au cédé, la banque a toutes les raisons de le faire dès l'échéance de la créance. Dans ces conditions, un éventuel impayé « sérieux » est rapidement connu, ce qui n'est pas une mauvaise chose pour celui qui garantit le débiteur. Bref, la clause que valide l'arrêt signalé n'est pas anodine, surtout lorsque les créances cédées sont nombreuses. Au cédant qui n'en veut pas, il reste... la négociation ou l'exclusion conventionnelle de garantie, ce qui peut supposer une certaine ténacité.

4) V. p. ex. Civ. 1^{ère}, 28 octobre 2010, Bull. n° 215.

5) Com., 18 septembre 2007, Bull. n° 197 ; v. déjà Com. 14 mars 2000, Bull. n° 55.

6) J. Stoufflet, obs. in JCP E 2007, 2377, n° 18.

7) V. D. Robine, *Lexbase Hebdo* n° 277, 17 octobre 2007.

8) Ex. : position débitrice du compte-courant.