

## La sanction d'une interdiction contractuelle suppose-t-elle un préjudice (Civ. 1<sup>ère</sup>, 14 oct. 2010 : )?

Un contractant peut-il violer impunément une interdiction stipulée dans la convention, sous prétexte qu'il n'en résulte aucun préjudice pour l'autre partie ? Telle est la question abordée par cet arrêt. Une société accorde une concession sur un logiciel. Il est prévu que l'exploitation de celui-ci sera limitée à une seule unité centrale de traitement, contractuellement désignée. Puis, le concessionnaire enfreint cette interdiction en utilisant le logiciel sur d'autres unités. La société concédante lui réclame alors des dommages-intérêts. La cour d'appel saisie du litige la déboute, au motif, notamment, que la preuve d'un préjudice n'est pas rapportée. Sa décision est censurée dans les termes suivants : « *celui qui contrevient à une obligation contractuelle de ne pas faire doit des dommages-intérêts par le seul fait de la contravention* ».

L'arrêt doit évidemment être rapproché des hésitations jurisprudentielles récentes sur le point de savoir si la sanction d'une faute contractuelle suppose, ou non, l'existence d'un préjudice. La tendance actuelle des tribunaux est à l'affirmative : pas de dommages-intérêts sans dommage (v. notre [Lettre, déc. 2008](#)). Mais cette solution n'est vraiment établie que pour les *obligations de faire*. Les *obligations de ne pas faire*, donc les interdictions contractuelles, paraissent au contraire y échapper. Pourquoi ? Peut-être parce que le droit sanctionne plus volontiers l'action (faire ce qui est proscrit) que l'abstention (ne pas faire ce qui est prescrit). Celui qui agit dérange l'ordre établi. Cela suffit à le rendre inquiétant. Et c'est d'autant plus grave lorsque l'action était interdite ! Plus techniquement, il y a l'art. 1145 C. civ., dont les termes sont rapportés par l'arrêt à l'appui de sa censure. De ce texte, la Cour de cassation avait déjà déduit que la violation d'une clause de non-concurrence ou de non-rétablissement justifie une condamnation à des dommages-intérêts sans que le créancier ait à rapporter la preuve d'un préjudice (Civ. 1<sup>ère</sup>, 10 mai 2005, Bull. n° 201 ; 31 mai 2007, Bull. n° 212 ; *contra* : Civ. 1<sup>ère</sup>, 26 févr. 2002, Bull. n° 268). On pouvait toutefois imaginer que cette jurisprudence serait cantonnée au domaine particulier de la concurrence (rapp. F. Terré, P. Simler et Y. Lequette, Les obligations 10<sup>ème</sup> éd., n° 561). L'arrêt du 14 oct. 2010 démontre qu'il n'en est rien. La sanction automatique semble donc

valoir pour *toutes* les interdictions contractuelles : celles qui ont trait à la concurrence, même s'il ne s'agit pas de clauses de non-concurrence proprement dites (clause de non-réaffiliation, clause de non-sollicitation, clause de confidentialité, etc.), comme celles qui lui sont étrangères (clause d'inaliénabilité, clause de non-construction, etc.). L'efficacité du contrat en sort incontestablement renforcée. Reste à savoir dans quelle mesure. A première vue, la solution paraît imposer au juge de condamner le débiteur en infraction quand bien même il n'existerait aucun préjudice. Cependant, il n'est pas exclu que la Cour ait entendu se situer sur le seul terrain de la preuve. Le préjudice consécutif à l'inexécution d'une obligation de ne pas faire serait alors simplement présumé, le débiteur conservant quant à lui la possibilité de rapporter la preuve contraire (v. not. C. Boillot, L'obligation de ne pas faire, étude à partir du droit des affaires, RTD. com. 2010, p. 243, spéc. n° 12 et s.). Même si la première interprétation paraît la plus vraisemblable, le doute est permis. Le créancier prudent peut donc songer à régler la difficulté en amont, par l'intermédiaire d'une clause pénale sanctionnant l'interdiction contractuelle. L'effet utile d'une telle anticipation doit cependant être relativisé, puisque l'art. 1152 al. 2 C. civ. permet au juge de modérer une pénalité manifestement excessive, et même de l'écartier lorsqu'il n'existe aucun préjudice (v. not. Com., 28 avr. 1980, Bull. n° 167, *a contrario*). A la réflexion, le remède le plus efficace consiste peut-être, dans certains cas, à assortir l'interdiction contractuelle d'une clause résolutoire. L'efficacité de l'interdiction est alors optimisée par le risque considérable que l'infraction fait courir au débiteur, ainsi que par une mise en œuvre très simple de la sanction, en principe déconnectée du préjudice. Reste que le débiteur pourra toujours faire obstacle à la clause s'il démontre la mauvaise foi du créancier.

**Le bailleur impayé l'emporte sur le vendeur à crédit réservataire (Com., 16 nov. 2010 : ).** Le bailleur jouit d'un privilège qui lui permet notamment de se faire payer par préférence sur les biens mobiliers garnissant l'immeuble loué (art. 2332, 1<sup>o</sup>, C. civ.). Mais peut-il exercer ce privilège sur des marchandises qui ont été vendues au locataire avec réserve de propriété, donc au détriment du réservataire ? Réponse dans cet arrêt : « *le privilège du bailleur d'immeuble porte sur tous les meubles* ».

*garnissant le local loué, même s'ils appartiennent à un tiers, sauf s'il est établi que le bailleur connaissait l'origine de ces meubles lorsqu'ils ont été introduits dans ce local».*

Le privilège du bailleur prime donc le sacro-saint droit de propriété du vendeur. La solution n'est pas nouvelle (v. not. Civ. 3<sup>ème</sup>, 1<sup>ère</sup>, 24 juin 2009, Bull. n° 154). Deux explications en sont généralement avancées : l'une tirée du droit du gage, l'autre des nécessités du crédit (v. P. Malinvaud, note au D 1970, p. 43). Sur le plan pratique, elle affaiblit singulièrement les effets de la réserve de propriété en matière mobilière. Et les vendeurs concernés par ce risque sont d'autant plus nombreux que l'assiette du privilège ne se limite pas, comme on pourrait le croire, aux meubles meublants (tables, sièges, lits, etc.). Elle inclut en effet jusqu'aux marchandises qui peuvent avoir été acquises par le locataire commerçant dans le cadre de son activité. Ce point, discuté en doctrine, a été admis par des arrêts anciens (cf. P. Malinvaud, note préc.). La présente décision semble le confirmer, quoique de façon très indirecte puisque la question n'était pas posée à la Cour. Cela étant, le vendeur réservataire peut échapper au privilège et récupérer son bien s'il démontre que le bailleur avait connaissance de l'origine de celui-ci au moment de son introduction dans le local. Cette connaissance peut résulter du contexte (ex. : le locataire exerce une activité de dépositaire). Mais elle s'évincera bien plus utilement d'une notification faite par le vendeur au bailleur (P. Malaurie, L. Aynès et P. Crocq, Les sûretés, La publicité foncière, 4<sup>ème</sup> éd., n° 602), à la condition que celle-ci soit intervenue préalablement à l'introduction du bien dans les lieux loués, donc, en pratique, avant la livraison.

**Condition suspensive et délai d'option : un mélange à manier avec précaution (Civ. 3<sup>ème</sup>, 22 sept. 2010 : ).** C'est la leçon, un tantinet cruelle, qu'il faut tirer de cet arrêt. Une promesse de vente portant sur un immeuble est conclue sous la condition suspensive du non exercice, par leurs titulaires respectifs, de droits de préemption. L'option doit être levée au plus tard le 23 septembre 2003. Le 2 septembre 2003, la commune où est situé l'immeuble décide de préempter. Estimant que cette décision est irrégulière, le bénéficiaire saisit la juridiction administrative d'une demande d'annulation le 4 novembre suivant. Mais le malheureux a omis de lever

l'option ! Cela n'échappe vraisemblablement pas au promettant, qui transfère l'immeuble à la commune, laquelle le revend à un tiers. Quelques mois plus tard, la juridiction administrative annule la préemption. Le bénéficiaire sollicite alors la nullité des deux ventes précitées en développant le raisonnement suivant : 1) la préemption annulée est réputée n'avoir jamais existé ; 2) la condition suspensive de non préemption s'est donc réalisée ; 3) il en résulte que la promesse est parfaite. Soit, lui répond la Cour. Que la promesse ait été parfaite en raison de l'anéantissement rétroactif de la préemption, c'est une chose. Mais, pour qu'une promesse unilatérale se transforme en vente, il faut que l'option ait été levée à temps ... Faute de quoi, la promesse est caduque.

La solution n'est guère contestable en droit. Bien sûr, il était tentant de considérer que la décision de préemption de la commune avait suspendu le délai. Une telle solution aurait pu se concevoir si ladite décision avait mis le bénéficiaire dans l'impossibilité de lever l'option. Mais ce n'était vraisemblablement pas le cas. Au reste, il n'est pas certain que l'impossibilité d'agir puisse encore avoir pour effet de suspendre des délais autres que de prescription (v. art. 2234 C. civ.). Le bénéficiaire qui se trouve dans la situation de l'espèce et qui souhaite acquérir a donc tout intérêt à lever l'option dans le délai requis. Après quoi, de deux choses l'une. Soit la préemption est annulée : la vente est alors parfaite en raison de la réalisation de la condition, sauf la difficulté qui peut se poser si le bien a été revendu à un tiers. Soit la préemption est validée : l'option a alors été levée dans le vide, puisque la promesse est caduque du fait de la défaillance de la condition. On observera enfin qu'il est une façon très simple d'échapper à ce genre de difficulté. Il suffit de prévoir dans la promesse que l'exercice d'un recours emportera de plein droit suspension du délai d'option. La précaution mérite d'ailleurs d'être suivie de façon générale, dans tous les contrats qui comportent un délai d'option doublé d'une condition suspensive. Il faut, à chaque fois, s'interroger sur les événements susceptibles de faire planer un doute sur la réalisation de cette condition (ex. : contentieux relatif à une autorisation administrative) et, le cas échéant, les ériger en causes de suspension du délai d'option. Le contraste pourra paraître brutal, mais il est aussi recommandé de passer de bonnes fêtes !