Commentaire d’arrêt – Civ. 3ème, 17 janvier 2007

Les vices du consentement constituent, depuis l’avènement du Code civil, un rempart contre les éventuels manœuvres frauduleuses d’un cocontractant mal intentionné. Parmi eux, le dol a pu permettre d’annuler, à de nombreuses reprises, des contrats. S’il a souvent été question de contrats de vente mettant en œuvre un dol émanant du vendeur, la jurisprudence a dû, dès le début du XIXème siècle, se positionner plus originalement sur l’hypothèse d’un dol venant de l’acquéreur. C’est précisément l’hypothèse posée dans la décision rendue par la troisième chambre civile de la Cour de cassation le 17 janvier 2007.

En l’espèce, M. Y, agriculteur, consent une promesse unilatérale de vente à M.X, agent immobilier et marchand de biens, à propos d’une maison. M.X lève l’option et somme le vendeur de passer l’acter. En ce sens, il assigne M.Y, défendeur, en exécution de la vente. La Cour d’appel de Paris, le 27 octobre 2005 déboute la demande et considère la vente comme nulle, considérant que M.X, acquéreur, n’a pas révélé à M.Y une information essentielle sur le prix de l’immeuble à son vendeur. Il aurait donc usé de manœuvres déloyales constituant une réticence dolosive en vertu de l’article 1116 du Code civil. M.X forme alors un pourvoi en cassation car il n’était pas obligé, en tant qu’acquéreur, même professionnel, de communiquer les informations qu’il détenait sur le bien acquis.

Ceci amena les Hauts magistrats à se demander si la non-communication d’informations essentielles par un acquéreur professionnel à son vendeur, à propos du bien vendu, était constitutive d’un dol susceptible d’entrainer la nullité du contrat.

À cette question, la Cour a répondu par la négative et a cassé et annulé l’arrêt de la Cour d’appel. Elle admis en effet qu’en vertu de « l’article 1116 du Code civil », « l'acquéreur, même professionnel, n'est pas tenu d'une obligation d'information au profit du vendeur sur la valeur du bien acquis ».

Cette solution permet d’entériner le rejet du dol de l’acquéreur professionnel (I), corolaire d’une conception objective du dol ainsi affirmée (II).

1. **Le rejet entériné du dol de l’acquéreur professionnel**

Si la qualification d’une réticence dolosive ne semble pas sujette à débats (A), il en va différemment de la qualification d’un véritable dol émanant de l’acquéreur, justifié par l’absence d’obligation d’information pesant à son encontre (B).

1. **La mise en évidence relative d’une réticence dolosive**

En se fondant sur l’article 1116 du Code civil, la Cour de cassation rejette immédiatement la qualification du dol en l’espèce, considération que celui-ci n’est pas constitué. Le dol est un vice du consentement affectant la validité d’un contrat. Il se manifeste par une volonté de nuire de la part d’une partie à l’égard de son cocontractant. Elle peut revêtir différentes formes, tel qu’en témoigne désormais le nouvel article 1137 du Code civil, consacrant les acquis issus des décisions jurisprudentielles antérieures. Parmi elles, la réticence dolosive est aujourd’hui caractérisée par « *une dissimulation intentionnelle par l’un des contractants d’une information dont il sait le caractère déterminant pour l’autre partie* ». À l’époque, même si la définition n’était pas consacrée, il était admis que la constatation d’un manquement aux exigences de la bonne foi, impliquant un silence déterminant d’un des cocontractants, suffisait à qualifier un dol. C’est ce qui avait été décidé, par la troisième chambre civile de la Cour de cassation dans une décision du 15 janvier 1971, et appliqué de manière constante dès lors.

En matière de contrat de vente, la reconnaissance d’un dol du vendeur n’a jamais posé de question. Il est en effet très aisément concevable que le vendeur qui, par principe, possède des connaissances précises de la chose objet de la vente, puisse passer sous silence certaines informations déterminantes dans le but de nuire à l’acquéreur. Cela avait par exemple été constaté dans un arrêt de la première chambre civile de la Cour de cassation le 22 juin 2005. La question est plus délicate lorsqu’il s’agit de constater une réticence émanant de l’acquéreur qui, de manière plus exceptionnelle, serait plus informé que le vendeur des caractéristiques du bien vendu. L’arrêt Baldus, du 3 mai 2000, en est une illustration flagrante. En l’espèce, les magistrats du Quai de l’Horloge avait pris le partie audacieux de rejeter la qualification du dol alors que l’acquéreur avait connaissance de la valeur vénale des photographies vendues en l’espèce, bien au-delà du prix qu’il avait réellement payé, et l’avait volontairement dissimulée. Alors qu’aucun texte ne prévoyait de réserver la qualification de dol à l’une ou l’autre des parties au contrat, le fait, pour la Cour de cassation, de réserver la qualification du dol au vendeur, permettait de mettre en lumière une volonté claire de protéger une certaine partie du contrat de vente.

Si une telle prise de position peut être débattue, elle était néanmoins justifiée par l’absence d’obligation d’information pesant sur l’acheteur.

1. **Le défaut d’obligation d’information de l’acheteur comme justification du rejet du dol de l’acquéreur professionnel**

La Cour rappelle expressément que l’acquéreur n’  « *est pas tenu d’une obligation d’information au profit du vendeur sur la valeur du bien acquis*». Une telle formulation n’est pas sans rappeler celle de l’arrêt Baldus, dans lequel il avait été précisé qu’ « *aucun obligation d’information ne pesait sur l’acheteur* ». Il apparaît donc clairement que l’existence, ou non, d’une obligation d’information pesant sur l’une ou l’autre des partie, est décisive. Le mécanisme ainsi mis en place par la Cour est simple. L’acquéreur n’étant pas obligé d’informer le vendeur sur la valeur du bien acquis, le fait pour lui de ne pas s’y contraindre, ne permet pas de relever véritablement une intention de nuire. Rien ne l’y obligeait, il ne s’y est donc pas soumis. La raisonnement est simple et peut-être rapide. D’autant que l’arrêt ici commenté va au-delà de ce qui était affirmé par l’arrêt Baldus. Si dans la décision de 2000, il pouvait apparaître juste de laisser à l’acquéreur profane la liberté de réaliser une bonne affaire, il aurait pu être envisagée une solution toute autre s’agissant d’un acquéreur professionnel. En effet, celui-ci, bien que non contraint par une quelconque obligation d’information relevant du droit commun des contrats, est censé faire preuve de diligence professionnelle. Sa position de « sachant », acquise par le biais de qualifications professionnelles, aurait pu justifier l’exigence de la communication d’informations déterminantes, surtout au profit d’un vendeur profane, en l’espèce agriculteur. La notion de bonne foi, aurait ainsi été un outil précieux afin de changer de point de vue : d’un contrat entre un vendeur et un acquéreur, il aurait été possible de considérer qu’il s’agissait d’un contrat entre un « ignorant » et un « sachant », ce dernier étant soumis aux exigences de la bonne foi. Pour autant, la Cour de cassation reste parfaitement muette sur ce point, écartant la notion alors là même qu’elle avait été évoquée par la Cour d’appel. Cette prise de position permet ainsi d’entériner le tournant amorcé par l’arrêt Baldus.

La Cour ayant confirmé son intention de rejeter la nullité du contrat dans la cas du dol de l’acquéreur, même professionnel, permet de consacrer une vision très objective du dol, indifférente aux qualités personnelles des cocontractants.

1. **La mise en exergue d’une conception objective du dol**

En adoptant une telle position, la Haute juridiction se montre particulièrement sévère à l’égard du cocontractant vendeur, alors considéré quasi-automatiquement, comme étant la partie forte dans le cadre d’un contrat de vente (A). Pour autant, les nouvelles réglementations liées à l’obligation d’information instaurées par la réforme du droit des contrats devrait permettre de rééquilibrer les forces en présence (B).

1. **Une prise de position catégorique à l’égard du vendeur**

En déniant l’obligation d’information pesant sur l’acquéreur et partant, la constitution d’un dol en émanant, la Cour de cassation en l’espèce, met en place à un raisonnement pratique consistant à laisser l’opportunité à l’acquéreur de faire des bonnes affaires, peu important son statut de particulier ou de professionnel. Le mécanisme est très sévère à l’égard du vendeur. Selon les Hauts magistrats, cette seule position lui confère, de fait, une position de force dans le cadre d’un contrat de vente, et engage toute la responsabilité qui l’accompagne. C’est en effet à lui de prendre toutes les dispositions utiles afin de parvenir à une estimation juste de la valeur du bien qu’il est sur le point de vendre. Si tel n’est pas le cas, il ne peut en attribuer le reproche à l’acquéreur en cherchant à obtenir la nullité du contrat, sanction particulièrement drastique. Cette conception s’entend d’autant plus si l’on considère que l’information a un prix. Le fait, pour l’acquéreur, d’avoir des connaissances précises sur le bien vendu relève, en l’espèce, de ses compétences professionnelles qui sont évaluables puisque le fruit d’études et de travail. Cette valeur est reconnue et doit être assumée par le vendeur.

Pour autant, il sera noté sans difficulté qu’une telle prise de position conduit à une rupture d’égalité quant à l’application de l’ancien article 1116 du Code civil qui ne semblait poser aucun distinction relative à la partie dont émanerait le dol. En ce sens, l’acquéreur est mieux protégé que le vendeur. L’acquéreur peut se prévaloir d’un dol du vendeur afin d’obtenir la nullité du contrat mais la réciproque n’est pas vraie. Si l’idée était de protéger l’acquéreur, le mécanisme est louable. Il a néanmoins pour effet de déséquilibrer le rapport de force, l’acquéreur étant désormais dans une position bien plus confortable que son cocontractant. La fait que l’acquéreur soit professionnel ne change d’ailleurs rien à cette protection instaurée par l’arrêt Baldus, et qui n’a pourtant plus lieu d’être en l’espèce.

Une telle inégalité semble avoir été entendue et comprise par le législateur qui va tenter une rééquilibrage des forces par le biais de l’ordonnance du 10 février 2016.

1. **Un rééquilibrage législatif de l’obligation d’information**

Dans l’arrêt commenté, les Hauts magistrats n’ont pas manqué de protéger l’acquéreur professionnel, pour qui le dol n’a pas été reconnu, rejetant ainsi la demande de nullité du contrat du vendeur. La réforme du droit des contrats a instauré une obligation d’information précontractuelle par le biais de l’article 1112-1 du Code civil. Celle-ci est donc imposée au stade des négociations, corroborant les exigences de la bonne foi posées par l’article 1104. Chaque partie est ainsi tenue par ce « *devoir* ». La seule condition désormais précisée est que « *celle des parties qui connaît une information dont l’importance est déterminante pour le consentement de l’autre doit l’en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant* ». Le caractère est impératif. Même si une nuancé est apportée par l’alinéa 2, relative à l’estimation de la valeur, la généralisation de l’obligation d’information à toute partie permet de remettre en question la règle posée par l’arrêt de 2007. En effet, puisque l’absence d’obligation d’information était la seule justification au rejet du dol de l’acquéreur, il est possible d’imaginer que le vendeur aurait pu, sous l’empire de la réforme, mettre en exergue une dissimulation relative à des caractéristiques essentielles du bien, autres que la valeur. Il y aurait donc bien un infléchissement de la règle. Il conviendra néanmoins de nuancer ce propos, les champs d’application du nouvel article 1112-1 et celui du nouvel article 1137 étant bien distincts. En somme, le non-respect de l’article 1112-1 n’emporte pas automatiquement qualification d’un vice du consentement Il pourra néanmoins agir en tant qu’indice révélant une intention frauduleuse et partant, une réticence dolosive d’une partie, même si celle-ci se trouve être un acquéreur professionnel.