

**CHAMBRE DES RECOURS**

---

---

Arrêt du 27 juillet 2009

---

Présidence de M. C O L O M B I N I, président  
Juges : MM. F. Meylan et Denys  
Greffier : Mme Bourckholzer

\* \* \* \* \*

**Art. 31, 60 al. 3 CO ;451 ch. 2, 452 al. 1 et 2, 465 al. 1, 471 al. 3  
CPC**

La Chambre des recours du Tribunal cantonal prend séance pour s'occuper du recours interjeté par **W.**\_\_\_\_\_, à Bercher, demandeur, contre le jugement rendu le 31 mars 2009 par le Tribunal civil de l'arrondissement de La Broye et du Nord vaudois dans la cause divisant le recourant d'avec **S.**\_\_\_\_\_, à Chêne-Bourg, et **K.**\_\_\_\_\_, à Chêne-Bourg, défendeurs.

Délibérant à huis clos, la cour voit :

## **En fait :**

**A.** Par jugement d'emblée motivé du 31 mars 2009, dont la motivation a été notifiée aux parties le 1<sup>er</sup> avril 2009, le Tribunal civil de l'arrondissement de La Broye et du Nord vaudois a admis partiellement la demande formée par W.\_\_\_\_\_ le 20 mars 2003 (I), admis les conclusions reconventionnelles de S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_, telles que modifiées le 8 mars 2005 (II), dit que W.\_\_\_\_\_ est le débiteur de S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ de la somme de 104'384 fr. 80, avec intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 54'384 fr. 80 et dès le 1er octobre 2002 sur 50'000 fr. (III), prononcé la mainlevée définitive de l'opposition formée par W.\_\_\_\_\_ à l'encontre du commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites et faillites d'Echallens à concurrence de 62'868 fr. 80 fr. plus intérêts à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 54'384 fr. 80 et dès le 1er décembre 2001 (échéance moyenne) sur 8'484 francs, la saisie opérée le 18 février 2002 par l'Office des poursuites et faillites d'Echallens dans dite poursuite étant définitive dans cette même mesure (IV), prononcé la mainlevée définitive de l'opposition formée par W.\_\_\_\_\_ à l'encontre du commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites et faillites d'Echallens à concurrence de 41'516 fr., avec intérêts à 5 % l'an dès le 1er décembre 2002 (V), dit que les oppositions formées par W.\_\_\_\_\_ aux poursuites [...] et [...] de l'Office des poursuites et faillites d'Echallens sont maintenues pour le surplus (VI), statué sur les frais et dépens (VII et VIII) et rejeté toutes autres ou plus amples conclusions (IX).

La Chambre des recours fait sien dans son entier l'état de fait du jugement attaqué qui est le suivant :

"1. Le demandeur W.\_\_\_\_\_, né en 1947 et domicilié à [...], travaille depuis plusieurs années dans l'export de produits cosmétiques, principalement à destination de l'Extrême-Orient. A cet effet, il a inscrit successivement plusieurs raisons individuelles au Registre du commerce, soit « [...] », puis « [...] », ou encore « [...] ». Depuis le 5 septembre 2008, ses activités s'exercent via la raison individuelle « [...] ». Auparavant, le demandeur avait notamment travaillé pour une entreprise de transport et comme représentant chez J[...]. Selon un extrait de l'Office des poursuites et faillites d'Echallens du 24 septembre 2002, W.\_\_\_\_\_ faisait à cette

époque-là l'objet de trois poursuites : deux d'entre elles (n° [...] et [...]), ouvertes à la requête de L. \_\_\_\_\_ pour des montants de 800'200 fr., respectivement 840'200 fr., ont été retirées par ce dernier dans le cadre d'un procès l'opposant au demandeur. Ce litige a pris fin par jugement du Tribunal civil de l'arrondissement de la Broye et du Nord vaudois du 28 novembre 2005, devenu définitif et exécutoire le 16 février 2006.

Le défendeur S. \_\_\_\_\_, né en 1966 et domicilié à [...], est actuellement fondé de pouvoirs aux [...]. Selon une attestation de l'Office des poursuites et des faillites Arve-Lac (GE) du 6 septembre 2002, le défendeur ne faisait l'objet d'aucune poursuite dans le canton de Genève. Selon un document intitulé « renseignement », émis par l'Office des poursuites de la Broye le 11 septembre 2003, S. \_\_\_\_\_ totalisait, pour la période du 11 septembre 1997 au 11 septembre 2003, 29 actes de défaut de biens pour un montant total de 93'780 fr. 05. En outre, selon un extrait des registres de l'Office des poursuites de la Broye du 12 août 2008, le défendeur faisait toujours l'objet de 29 actes de défaut de biens pour le même montant total. Le casier judiciaire de S. \_\_\_\_\_, selon un extrait du 26 novembre 2002, fait état de deux condamnations sans lien aucun avec la présente cause.

La concubine de S. \_\_\_\_\_, à savoir la défenderesse K. \_\_\_\_\_, est également née en 1966 et domiciliée à [...]. Elle est actuellement fondée de pouvoirs chez R. \_\_\_\_\_ SA, à [...] (GE). Cette société est active dans la menuiserie, la charpente, l'ébénisterie, etc. Selon un document intitulé « renseignement », émis par l'Office des poursuites de la Broye le 11 septembre 2003, K. \_\_\_\_\_ totalisait, pour la période du 11 septembre 1997 au 11 septembre 2003, 29 actes de défaut de biens pour un montant total de 71'331 fr. 25. En outre, selon un extrait des registres de l'Office des poursuites de la Broye du 12 août 2008, la défenderesse faisait toujours l'objet de 29 actes de défaut de biens, mais pour un montant total de 70'863 fr. 75.

Au printemps 1999, les défendeurs avaient créé Q. \_\_\_\_\_ SA, à [...]. Cette société, dont la procédure de faillite a débuté en février 2001, était active dans l'importation et la distribution de meubles. A la même époque, ils ont également exploité, sans inscription au Registre du commerce, un magasin d'ameublement à l'enseigne de D. \_\_\_\_\_, à Marly (FR). On y reviendra. Le couple est aujourd'hui domicilié à [...] (GE).

2. Au mois de janvier 2001, les défendeurs ont fait paraître l'annonce suivante concernant l'enseigne D. \_\_\_\_\_, dans les journaux «[...]» et «[...]» :

« A remettre magasin de mobilier complet à [...]. Opportunité pour débutant(e). Loyer modeste. Formation + mise en service assurés. Produits exclusifs. Rendement garanti. Pour un 1er contact : 079/210.34.84 ou rép. 026/668.31.31 »

A la suite de cette annonce, W. \_\_\_\_\_ s'est rendu à différentes reprises, notamment le 16 avril, le 15 juin et en juillet 2001, au magasin de S. \_\_\_\_\_ et K. \_\_\_\_\_, à Marly, et les y a rencontrés pour des

entretiens. Formalisant les discussions entre parties, le défendeur S. \_\_\_\_\_ a adressé au demandeur le courrier suivant en date du 25 juin 2001 :

« Reprise du magasin.

Monsieur,

Pour faire suite à votre dernière visite du 16 avril 2001 ainsi qu'à nos différents entretiens, j'ai le plaisir de vous remettre en annexe la proposition de contrat de vente, un inventaire provisoire ainsi qu'un projet de contrat de prêt. Le solde des documents vous sera transmis le jour de la signature de nos conventions. J'envisage de fermer le magasin du 20 juillet au 20 août de sorte que je puisse programmer la campagne de publicité dès le 20 août et ce jusqu'à fin octobre. Comme convenu, cette campagne sera intégrée au prix de vente. Nous pourrions profiter de la réaliser ensemble dans le courant du mois de juillet tout en entamant votre initiation à la connaissance des produits.

Sachez que d'autres exclusivités peuvent être négociées dans le cadre de votre activité commerciale. Je vous propose d'en parler lors d'un prochain entretien. Elles pourraient compléter la gamme de produits proposés.

En ce qui concerne mon appui et les garanties, je suis disposé à contribuer activement à la réussite de cette affaire en restant à disposition et selon entente, en participant à des opérations commerciales ou interventions vous facilitant l'exercice de votre nouvelle activité. Cet appui sera d'une durée maximale de deux ans. En cas d'échec évident et dans le cadre des garanties, je ferai tout ce qui est en mon pouvoir pour soit, reprendre le commerce, soit le revendre à une tierce personne. Cette garantie ne peut dépasser trois mois (réf. : l'annotation manuscrite « 4 » figure dans la marge) et doit dépendre du résultat net du commerce.

Par contre, il est important de souligner que je ne pourrai pas être présent, en raison de mon traitement, les mardis et mercredis et ce, pour une durée indéterminée. [...] »

A ce courrier était joint un « inventaire provisoire » dont la teneur peut être résumée, en caractères italiques, de la manière suivante :

a) <i>Chiffre d'affaires 01.01.01 au 31.05.01 (ouverture sur deux jours) :</i>	
<i>fr.</i>	
- <i>ventes marchandises (100 %)</i>	<i>151'280</i>
- <i>achats marchandises (32,31 %)</i>	<i>-</i>
<i>48'863 fr. 44</i>	
- <i>frais de livraison (2,28 %)</i>	<i>- 3'375 fr.</i>
<i>Marge brute</i>	<i>99'041 fr.</i>

On précisera que le chiffre d'affaires de 151'280 fr. comptabilisé ici découle d'un document non daté produit par les défendeurs à l'expert (dont le rapport sera détaillé ci-après). Cette pièce est en fait une liste des livraisons (74'940 fr.) et commandes en cours (76'340 fr.) pour la période du 1er janvier au 31 mai 2001. Pour ce qui est du chiffre d'affaires pour la période du 1er juin au 31 août 2001, il se serait monté à 26'140 fr. 75, selon les indications données par S. \_\_\_\_\_ au demandeur.

	<i>Charges fixes :</i>	
	- loyer magasin/bureau/dépôt (7,93 %)	
12'000 fr.		
	- charges locaux (0,66 %)	
1'000 fr.		
	- salaires, y.c. charges sociales gérant (18,18 %)	
27'500 fr.		
	- frais divers, journaux (0,3 %)	
458 fr. 33		
	- frais de véhicule (0,99 %)	1'500
fr.		
	- assurances et taxe véhicule (0,33 %)	
500 fr.		
	- imprimés et fourniture bureau (0,3 %)	
458 fr. 33		
	- téléphone/fax (1,23 %)	
1'854 fr. 17		
	- frais de publicité (6,06 %)	9'166
fr. 67		
	<i>Total</i>	
54'437 fr. 50		
	<i>Bénéfice net avant impôts (29,43 %)</i>	
44'604 fr. 06		

*b) Budget annuel prévisionnel (ouverture sur cinq jours)*

	- ventes marchandises (100 %)	
710'000 fr.		
	- achats marchandises (32,31 %)	-
229'400 fr.		
	- frais de livraison (2,28 %)	-
fr.		16'200
	<i>Marge brute</i>	
464'400 fr.		
	<i>Charges fixes :</i>	
	- loyer magasin/bureau/dépôt (3,38 %)	
24'000 fr.		
	- charges locaux (0,34 %)	
2'400 fr.		
	- salaires, y.c. charges sociales gérant (18,58 %)	
132'000 fr.		

1'100 fr.	- frais divers, journaux (0,15 %)	
fr.	- frais de véhicule (1,01 %)	7'200
1'200 fr.	- assurances et taxe véhicule (0,17 %)	
6'000 fr.	- imprimés et fourniture bureau (0,31 %)	2'200 fr.
fr.	- téléphone/fax (0,85 %)	
	- frais de publicité (6,19 %)	44'000
220'100 fr.	Total	
	Bénéfice net avant impôts (34,43 %)	244'300 fr.

*c) Budget annuel prévisionnel (ouverture sur deux jours)*

Ce budget correspond, en proportion, à celui reproduit sous lettre b ci-dessus, soit une marge brute de 232'200 fr., une charge salariale pour le gérant de 66'000 fr. et un bénéfice net avant impôts de 106'350 francs.

Un inventaire de l'exposition était également annexé à la correspondance du 25 juin 2001. Ce document non daté liste 19 salons déjà en exposition ou en arrivage pour le 1er septembre 2001 (quatre d'entre eux). Y figurent également de nombreux matelas de diverses tailles, des sommiers, tables basses, tapis, etc. Ces différents éléments sont accompagnés, à deux reprises, de la mention « sous réserve de vente du stock en juillet 2001 ». L'inventaire comportait également le détail du mobilier de bureau, des équipements informatiques et téléphoniques, du matériel de la cafétéria, des appareils de nettoyage et des éléments des WC, du mobilier consigné dans les locaux (propriété du bailleur G. \_\_\_\_\_), mais aussi la liste des travaux effectués à la prise des locaux et les aménagements extérieurs (démontage et évacuation de panneaux agglomérés, ponçage du plancher, réfection et peinture des sols, réfection de la peinture des murs, des plafonds et des piliers, mise en conformité des installations électriques et éclairage par néons, installations téléphoniques ISDN, pose d'une enseigne extérieure y compris demande d'autorisation à la commune de Marly, aménagement de deux terrasses avec dalles et participation à la création d'un dépôt) et un détail des prestations fournies et à fournir par le vendeur à l'acheteur pour la reprise du commerce (insertions publicitaires dans les ATL, publicité de lancement, formation, véhicule utilitaire d'occasion avec marquage et liste des fournisseurs exclusifs).

En outre, il était entendu entre les parties qu'un inventaire définitif s'effectuerait lors de la reprise du magasin par le demandeur et que les salons vendus entre-temps seraient remplacés.

3. Dans un fax non daté (mais émis le 2 juillet 2001, selon les indications des parties) adressé par le demandeur aux défendeurs, celui-ci

leur faisait part de son intérêt marqué à reprendre le commerce de meubles :

« Bonjour,  
pour faire suite à ma visite de samedi je vous confirme mon intention de reprendre votre commerce de D. \_\_\_\_\_ à Marly.

Confirmation par courrier vous sera encore adressée ces prochains jours sous réserve de la condition ci-dessous :

- confirmation du bailleur M. G. \_\_\_\_\_ pour la reprise du bail aux conditions de prix actuelles. Garantie d'une durée de bail de 5 ans au moins.

Je souhaiterai (sic) également recevoir rapidement (par fax au numéro ci-dessus) votre situation du chiffre d'affaires et des charges au 30 juin, détaillée comme suit :

- C.A. affaires conclues et payées  
- C.A. affaires en cours (commandes fermes mais non livrées)  
- Détail des clients (nom et montant facturé ou commandé - comme vous me l'avez montré à la première visite).

En attendant j'entreprends les démarches auprès de ma banque et auprès de ma caisse de pension pour libérer les fonds, soit un acompte de 40'000.— le plus rapidement possible et le solde dès que possible (dépend de la caisse de pension). [...] »

Dans un fax ultérieur, également non daté (mais émis le 17 juillet 2001, selon le demandeur), W. \_\_\_\_\_ a fait part des éléments suivants à S. \_\_\_\_\_ :

« Cher Monsieur,

Les pièces jointes faisant partie intégrante du contrat mentionnent notamment les bilan et compte (sic) profits et pertes qui, je le suppose, seront arrêtés à fin août.

Dans l'attente de ces comptes définitifs je souhaiterai (sic) que vous me fassiez parvenir une situation comptable au 30 juin ou 15 juillet, à votre convenance.

J'aimerais (sic) également que vous me transmettiez par fax copies des annonces que vous faites régulièrement dans la presse. J'ai quelques idées à ce sujet.

Je vous informe également que j'ai passé ce jour ordre à ma banque pour la vente de parts de mon fonds de placement. Je pense donc pouvoir être crédité du montant dans les 48 H. Je vous recontacterai donc à ce moment là pour fixer un rendez-vous. [...] »

4. Après avoir discuté les modalités de leur accord, notamment la durée de la garantie du vendeur - portée de trois à quatre mois - les parties ont signé, le 21 juillet 2001, un « contrat de vente » dont le contenu est le suivant :

[...]« 2. Préambule :

Le vendeur a mis en place et créé un magasin de meubles (salons, literie, meubles) sous l'enseigne de « D. \_\_\_\_\_ » sis à [...] [...] à Marly. Il bénéficie déjà d'une certaine notoriété et d'un modeste fichier clients. Il est également au bénéfice de contrats tacites d'exclusivité auprès de certains fournisseurs européens de sorte qu'il peut effectuer des ventes directes sans intermédiaire et en qualité de grossiste. Pour ce faire, le vendeur a transformé un local artisanal, propriété de Monsieur G. \_\_\_\_\_, en local commercial possédant toutes les qualités requises pour l'exercice de son activité.

L'acheteur souhaite reprendre cette activité sous la même enseigne et dans les conditions décrites ci-après et, à son propre compte sous une raison sociale indépendante tout en conservant le nom du commerce.

L'acheteur sait bien qu'il est capital de respecter la méthode de travail dans ses moindres détails afin d'assurer la pérennité du point de vente. Le vendeur fera tout ce qui est dans (sic) son pouvoir pour permettre à l'acheteur d'évoluer sainement dans cette entreprise et avec un minimum de risques. A cet effet, il l'assistera dans sa mise en place et le conseillera sur les modes de gestion les plus adaptées (sic) à ce type d'entreprise.

### 3. Objet du contrat

3.1 Le vendeur vend à l'acheteur un aménagement complet de bureau et de magasin ainsi que le stock servant à la tenue du commerce concerné. L'ensemble du matériel est accepté dans son état au jour de la signature du présent contrat et correspond à l'inventaire annexe I page 5 du présent contrat de vente.

3.2 Le vendeur remet à l'acheteur dans le cadre de la reprise de son affaire l'ensemble des documents et l'infrastructure servant à l'exercice de son activité.

3.3 Le vendeur cède à l'acheteur le contrat de bail, abonnements téléphoniques, numéros, adresse et l'enseigne correspondant à l'objet.

3.4 L'acheteur reprend l'intégralité des contrats liant les clients à l'entreprise au besoin, en les informant de cet état de fait, de façon à ce que ces derniers continuent à accorder leur confiance à cette enseigne.

3.5 L'acheteur reprend également l'intégralité des contrats clients en suivant les prestations prévues.

3.6 Le vendeur informe immédiatement toutes les personnes liées à l'entreprise de cet état de fait.

3.7 Le vendeur offre sans frais ses services durant un mois dans le but d'instruire l'acheteur afin d'assurer le bon fonctionnement de l'objet du contrat.

3.8 L'acheteur s'engage par le présent contrat à fonder une entreprise pour la gestion de l'objet pour son propre compte et à ses risques, d'être à même de fonctionner dans les trois semaines qui suivront la date de la reprise, de la gérer et de poursuivre les prestations engagées et énumérées sur les contrats clients ainsi que l'enseigne.

### 4. Prix de vente

4.1 Le prix de vente net s'élève à Frs. 150'000.- (cent cinquante mille francs suisses) TTC. Une partie, soit Frs. 50'000.- (cinquante mille francs) fera l'objet d'un prêt consenti par le vendeur, à un taux préférentiel, sur une durée n'excédant pas deux ans et sur la base d'un contrat de prêt séparé et dont l'entrée en vigueur se effective (sic) le 1er octobre 2001.

4.2 Le paiement doit s'effectuer courant septembre 2001, date de l'entrée en vigueur du présent contrat et au plus tard le 30 septembre 2001. Le

versement est effectué selon convenance et accord entre l'acheteur et le vendeur (acompte à la signature Frs. 40'000.--, courant septembre 2001 Frs. 60'000.-- + solde Frs. 50'000.-- selon prêt).

4.3 Le prix de vente est considéré comme ferme et définitif.

4.4 Les frais bancaires ainsi que les frais d'enregistrement au RC sont à la charge de l'acheteur.

## 5. Transfert de propriété

5.1 Dès l'instant où le présent contrat est accepté et signé par les parties contractantes, et que le paiement complet de l'objet est effectué, le transfert de propriété est considéré comme valable.

5.2 L'acheteur prendra en charge les locations, installations ou frais inhérents uniquement à partir de l'entrée en vigueur du présent contrat. Il n'est donc pas responsable des engagements postérieurs que le vendeur aurait conclu (sic) en son propre nom.

5.3 En cas de non-respect du délai de paiement par l'acheteur, le vendeur est en droit d'annuler le présent contrat et d'exiger immédiatement une peine conventionnelle équivalente à 20 % du montant total de la transaction, en prenant en considération des dommages et intérêts.

## 6. Devoir de diligence

6.1 L'acheteur s'engage à respecter la démarche initiale de l'entreprise selon les critères en vigueur dans ce type d'activité. Il veillera à ne pas s'éloigner totalement du but de l'entreprise. L'acheteur reste libre de modifier la gamme des produits et des services proposés ainsi que les prix affichés.

6.2 L'acheteur veillera à respecter les engagements de l'entreprise vis à vis (sic) de sa clientèle ainsi que l'image correspondant à l'enseigne tout en sachant que cette dernière est primordiale dans la relation de confiance établie à ce jour avec la clientèle.

## 7. Garantie

7.1 Le vendeur garantit par le présent contrat que la valeur marchande correspond au prix de vente de l'ensemble des points et éléments figurant sur les documents annexes. Il garantit également qu'à la reprise du commerce, l'ensemble des objets est libre de gage et qu'il peut en disposer à sa guise. Seul reste valable le droit de rétention légale du bailleur conformément aux dispositions régissant les baux et loyers commerciaux du canton de Fribourg.

7.2 Les équipements informatiques, électriques et de communication sont garantis par des documents spécifiques remis lors de la reprise de l'objet. Ceux-ci sont issus des fournisseurs du vendeur.

7.3 Le vendeur garantit la collaboration des fournisseurs et s'appliquera à consolider cette démarche en restant à la disposition de l'acheteur à titre consultatif et pour une durée raisonnable. En cas d'incapacité évidente à gérer ce type de commerce, le vendeur garantit à l'acheteur qu'il fera tout ce qui est en son pouvoir pour, soit reprendre le commerce soit, l'aider à le remettre rapidement. Cette garantie reste valable pendant une durée de 4 mois. Elle dépend également du résultat de l'acheteur dans le déploiement de son activité.

7.4 Dans le cadre de l'assistance de départ, le vendeur fera tout ce qui est dans (sic) son pouvoir pour que l'acheteur puisse maîtriser rapidement l'objet du contrat. Le vendeur veillera à ce que l'acheteur puisse rapidement atteindre son objectif de CA pour la 1ère année c'est à dire (sic) Frs. 500'000.--

TTC. Dans ce sens, le vendeur se tiendra à disposition de l'acheteur afin de l'appuyer dans ses démarches commerciales pendant cette première année d'activité. Le vendeur s'engage à prendre en charge tous les services après vente découlant de ses propres ventes et selon les garanties émises et inhérentes aux produits vendus.

7.5 L'acheteur garantit au vendeur qu'il dispose de toutes ses facultés pour reprendre cet objet et qu'il ne fait pas office de poursuites judiciaires, tutelle ou curatelle ou tout élément légal qui l'empêcherait de s'exécuter conformément aux dispositions du présent contrat.

7.6 Le vendeur garantit l'authenticité des objets du contrat. Il garantit le droit inaliénable de l'acheteur de disposer librement des objets du contrat. Il garantit qu'aucun tiers ne peut faire valoir des prétentions sur les objets du contrat.

7.7 Le vendeur assure à l'acheteur qu'il peut exercer dans les mêmes conditions que lui précédemment pour autant que ce dernier respecte les méthodes appliquées jusqu'à ce jour.

## 8. Responsabilité

8.1 Le vendeur n'engage pas sa responsabilité dans des actes que commettrait l'acheteur après la reprise de l'objet.

8.2 L'acheteur reste seul responsable du bon fonctionnement de l'entreprise après la période d'assistance du vendeur.

8.3 L'acheteur veillera à conclure une police d'assurance vol, incendie et dégât d'eau dès la reprise de l'objet.

8.4 Le vendeur ne pourra en aucun cas exploiter sans autorisation écrite une autre entreprise sous cette enseigne ou, permettre l'utilisation par un tiers. Il s'interdit d'exercer une activité similaire dans un rayon de moins de deux cents kilomètres après la reprise de l'objet du contrat par l'acheteur. Dans ce sens, le vendeur veillera à ne jamais faire concurrence directement ou indirectement à l'acheteur.

8.5 L'acheteur reste libre de faire fonctionner ou gérer d'autres entreprises sous d'autres enseignes ou raison sociale.

## 9. Lieu d'exécution

9.1 L'objet est situé à [...] [...], 1723 Marly et comprend tout le rez-de-chaussée conformément aux indications du bail annexé ainsi qu'un dépôt, une terrasse d'exposition et des places de parking.

9.2 Le for juridique exclusif est Fribourg.

## 10. Dispositions finales

10.1 Les compléments et modifications de ce contrat doivent être faits par écrit.

10.2 Le présent contrat est soumis au droit suisse, il vaut reconnaissance de dette au sens de la LP suisse.

10.3 La remise des clés ainsi que l'état des lieux s'effectuera en septembre 2001.

10.4 Pièces jointes faisant partie intégrante du contrat de vente :

10.3.a : Inventaire.

10.3.b : Cession de bail.

10.3.c : Garantie technique.

10.3.d : Cession pour Swisscom.

10.3.e : Contrats clients, bilans & comptes profits et pertes.

10.3.f :Manuel d'utilisation des équipements, permis de circulation.

10.3.g : Contrat de prêt. [...] »

Le même jour, les parties ont également conclu un « contrat de prêt » selon lequel S.\_\_\_\_\_ s'engageait à « prêter » 50'000 fr. à W.\_\_\_\_\_, dans le cadre de l'achat par ce dernier du magasin « D.\_\_\_\_\_ », à Marly. Selon les termes de cet accord, le prêt devait être « délivré » le 1er septembre 2001, l'emprunteur confirmant, « en signant ce contrat, avoir reçu du prêteur l'équivalent de la somme du prêt comme convenu en reprenant le commerce du prêteur ». Le remboursement devait s'effectuer par le versement d'acomptes mensuels de 2'121 fr. dès le 1er octobre 2001 et jusqu'au 1er septembre 2003, soit un taux d'intérêt de 1,75 %. Différentes modalités étaient prévues par le contrat en cas de non paiement d'un acompte (intérêts moratoires, exigibilité immédiate du solde, etc.). En outre, le prêt était garanti par une réserve de propriété sur le magasin « D.\_\_\_\_\_ ».

5. Le 21 juillet 2001, un inventaire provisoire ainsi que les clés du commerce ont été remis au demandeur.

6. Le 25 juillet 2001, W.\_\_\_\_\_ a crédité le défendeur S.\_\_\_\_\_ d'un montant de 40'000 fr., correspondant au premier acompte prévu par le «contrat de vente » du 21 juillet 2001.

7. Au mois d'août 2001, W.\_\_\_\_\_ a notamment réceptionné des salons et les a mis en place au magasin, avec le défendeur S.\_\_\_\_\_. Ils se sont également rendus ensemble chez un fabricant de literie à [...].

8. Le 22 août 2001, le demandeur a inscrit la raison de commerce « D.\_\_\_\_\_ » au Registre du commerce de la [...] en tant qu'entreprise individuelle, avec une date de début d'activité au 1er septembre 2001.

En outre, le 28 août 2001, W.\_\_\_\_\_ et G.\_\_\_\_\_ ont conclu un contrat de bail d'une durée de cinq ans portant en substance sur les locaux sis à Marly abritant le commerce de meubles récemment acquis par le demandeur.

9. Selon une facture du 27 septembre 2001 du B.\_\_\_\_\_ SA, à Marly, le défendeur a acquis pour le commerce de meubles un véhicule Mercedes Benz 310, blanc, mis en circulation en mars 1990 et affichant 220'607 kilomètres au compteur, pour un montant total de 6'320 fr., y compris permis de circulation, plaques et livraison. Cette camionnette, destinée aux livraisons de meubles, a été équipée de logos publicitaires « D.\_\_\_\_\_ ».

10. Assez rapidement après avoir repris le commerce de Marly, le demandeur a constaté que la fréquentation et, a fortiori, les ventes du magasin n'étaient pas satisfaisantes. Par courrier du 21 octobre 2001, W.\_\_\_\_\_ a informé le couple S.\_\_\_\_\_ de ses inquiétudes au sujet de la marche des affaires :

« Bonjour,

Ces quelques lignes pour vous informer de la situation qui est toujours aussi catastrophique.

Fréquentation du magasin ces deux dernières semaines :

visiteurs :	Jour :	Nbre	de
1	Lundi 8		
0	Mardi 9		
0	Jeudi 11		
1	Vendredi 12		
0	Samedi 13		
0	Lundi 15		
0	Mardi 16		
0	Jeudi 18		
1	Vendredi 19		
2	Samedi 20		
	Total sur 10 jours :	5	visiteurs

J'ai décidé de faire le point de la situation à la fin du mois. S'il devait y avoir une amélioration d'ici là je continuerai jusqu'à fin novembre, date à laquelle un nouveau point de la situation sera fait. Une décision définitive sera alors prise quant à ma continuation ou non. Vous comprendrez que je n'ai pas l'intention de laisser ma chemise dans cette affaire. [...] »

Quelques jours plus tard, soit le 29 octobre 2001, le demandeur a adressé à la défenderesse K.\_\_\_\_\_ un courrier demandant à celle-ci de lui faire parvenir différents documents, soit, pour le chiffre d'affaires réalisé du 1er janvier au 31 août 2001 : les copies des factures à chaque client (détail des articles vendus), les copies des factures des fournisseurs pour les articles en question et les éventuels frais d'importation. Il était précisé que W.\_\_\_\_\_ était déjà en possession de ces éléments pour les clients [...] et [...]. En outre, il lui a dit souhaiter recevoir également, pour les salons invendus au 31 août 2001 et pour le show-room [...], des copies des factures fournisseurs et des frais d'importation.

11. Par courrier du 29 octobre 2001 intitulé « relevé de compte », le défendeur S.\_\_\_\_\_ a informé le demandeur que son compte présentait un solde échu en sa faveur de 2'121 fr., correspondant à l'échéance du 1er octobre 2001 selon le « contrat de prêt » du 21 juillet 2001; il lui demandait de s'en acquitter dans les cinq jours. Par un second courrier, également daté du 29 octobre 2001, S.\_\_\_\_\_ a en outre indiqué

au demandeur que son compte présentait un montant échu de 60'000 fr. correspondant aux termes du « contrat de vente » du 21 juillet 2001, lui demandant de s'acquitter de cette somme sous cinq jours.

Dans une correspondance du 30 octobre 2001, W. \_\_\_\_\_ a exposé aux défendeurs qu'il était toujours en attente du paiement de sa prestation de libre passage, mais que le consentement de son épouse était nécessaire, cette dernière refusant pour l'heure de signer les documents. Il a également indiqué que la valeur du magasin avait été manifestement surévaluée, les budgets annuels présentés ne reposant sur aucun critère objectif et étant pure spéculation, aboutissant dès lors à des chiffres irréalistes compte tenu du magasin et du potentiel régional. Il a finalement relevé qu'aucun inventaire de reprise, avec valeurs effectives, ne lui avait été présenté, bien qu'expressément demandé à deux reprises, et qu'il n'avait jamais eu connaissance des comptes du magasin, à l'exception de chiffres invérifiables. Il a dès lors indiqué qu'une « proposition réaliste » serait faite dès réception des documents demandés.

Par courrier du 2 novembre 2001, les défendeurs se sont insurgés contre le courrier de W. \_\_\_\_\_ du 30 octobre 2001. Ils ont exposé en substance ne pas comprendre le sens de la démarche du demandeur, estimant avoir largement rempli leurs obligations contractuelles. Ils ont en outre considéré qu'une telle manière de faire aurait des conséquences sur la crédibilité du commerce, invitant W. \_\_\_\_\_ à respecter ses engagements et à revenir à un dialogue constructif. En annexe, ils ont remis au demandeur un inventaire relativement similaire à celui de juin 2001, mais contenant cette fois-ci des valeurs pour la quasi-totalité des éléments listés. Cet inventaire peut être résumé de la manière suivante :

HORS INVENTAIRE :

- douze salons H. \_\_\_\_\_ en consignation totalisant 26'500 fr.;

INVENTAIRE PROPREMENT DIT :

a) éléments d'exposition :

- seize salons pour une valeur totale de 32'611 fr.30 (valeur unitaire comprise entre 1'250 fr. et 2'797 fr. 50);

- frais de transport (y compris les salons H. \_\_\_\_\_) 4'417 fr.

45;

- treize matelas et six sommiers avec matelas pour un total de 8'700 fr.;

- divers (supports prix, stand modulable, tables basses, lampes, chaîne hifi, etc.) par 16'944 fr. 60;

TOTAL 62'673.35

b) mobilier de bureau :

- un bureau (table de travail, angle et table de travail pour ordinateur) pour 1'000 fr.;

- quatre meubles de rangement pour 1'800 fr.;

- divers (chaises, casiers, etc.) pour un total de 1'115 fr.;

TOTAL 3'915 francs

c) équipement informatique, téléphonique et divers :

- ordinateur complet par 2'400 fr.;
  - imprimante/scan /copieur par 406 fr. 90;
  - écran couleur par 1'000 fr.;
  - deux téléphones par 246 fr.;
  - fax par 244 fr.;
  - divers (sous-main, papeterie, etc.) par 500 fr.;
- TOTAL 4'796 fr. 90

d) cafétéria, nettoyage, WC et divers :

- plaque de cuisson pour 850 fr.;
  - deux tables, quatre chaises et deux machines à café par 850 fr.;
  - moquette de foire par 800 fr.;
  - divers (horloge, rideaux, vaisselle, rampe d'accès, etc) pour 1'390 fr.;
- TOTAL 3'890 francs

e) travaux effectués à la prise des locaux et aménagement extérieurs :

- démontage, évacuation des panneaux agglomérés (env. 2 tonnes) et ponçages du plancher par 12'000 fr.;
  - réfection et peinture des sols, murs, plafonds et piliers par 3'800 fr.;
  - mise en conformité des installations électriques par 1'200 fr.;
  - installation téléphonique ISDN par 1003 fr. 85;
  - pose d'une enseigne extérieure par 1'703 fr. 65;
  - aménagement de deux terrasses et création d'un dépôt;
- TOTAL 19'707 fr. 50

f) prestations fournies par le vendeur pour la reprise du commerce :

- insertions publicitaires dans les ATL et frais divers par 3'437 fr. 45;
  - publicité de lancement ([...], [...], etc.) pour un total de 7'131 fr. 40 ;
  - formation par 5'000 fr.;
  - véhicule utilitaire (avec marquage et enseigne) par 7'997 fr. 50;
  - commandes [...] et [...] par 2'919 fr. 55;
- TOTAL 26'485 fr. 90

Selon cet inventaire, on obtient un montant total de 121'468 fr. 65 (à l'exclusion des salons H. \_\_\_\_\_ par 26'500 fr., on le rappelle).

Le 6 novembre 2001, W. \_\_\_\_\_ a répondu au courrier précité du 2 novembre 2001. Il a notamment exposé avoir pris contact avec différentes personnes habilitées, connaissant la région ou spécialistes du commerce de meuble, et avoir acquis la

conviction que le prix demandé était largement surfait. Il a indiqué ne pas avoir l'intention de payer un prix manifestement beaucoup trop élevé, mettant en danger la continuation du commerce. Il a par ailleurs expliqué ne pas envisager pour l'heure une résiliation pure et simple du contrat, mais maintenir sa demande du 29 octobre, restant dans l'attente des pièces requises.

Le même jour, le défendeur S.\_\_\_\_\_ a adressé au demandeur deux sommations avant poursuite portant, d'une part, sur les mensualités d'octobre et novembre (2 × 2'125.50) et, d'autre part, sur la somme de 60'000 francs.

Puis, le 7 novembre 2001, le demandeur s'est référé à son précédent courrier, répétant qu'il n'entrerait pas en matière avant d'avoir reçu les pièces demandées. Le 12 novembre 2001, il a encore adressé un courrier aux défendeurs, leur indiquant être en train de préparer une proposition en vue de régler le litige. Il a exposé souhaiter payer un prix conforme à la réalité et permettant de continuer l'exploitation ou de trouver un éventuel repreneur avec des conditions acceptables pour lui.

Le lendemain, soit le 13 novembre 2001, W.\_\_\_\_\_ a adressé aux défendeurs une proposition en vue de régler le litige. Il (sic) estimé la valeur totale du commerce à 70'000 fr., compte tenu de la « situation actuelle » et de « l'avis unanime [...] de professionnels de la branche ». Il a passé en revue l'inventaire communiqué en novembre 2001 et résumé ci-avant, estimant que seuls 13 salons devaient être comptabilisés, trois étant défectueux et invendables. Il a en outre listé différents éléments sous « inventaire literie », « inventaire matériel et mobilier neuf », « publicité de lancement » et « divers », représentant selon lui un total de 54'500 fr. environ. Il a notamment exclu du montant total l'agencement du bureau, de la cafétéria ou encore du showroom, celui-ci étant usagé. Par ailleurs, il a souligné que différentes factures devraient être payées par ses soins, à savoir :

- importation des salons H._____	2'128 fr. 15
- publicité dans [...] (26.10.01)	1'553 fr. 75
- marquage et enseigne véhicule	1'677 fr. 50
- salons H._____ (« salons qui, contrairement à ce que vous aviez dit, ne sont pas en consignation mais font l'objet d'une facture ferme »	26'422 fr.
- salon [...]	2'340 fr. 56
TOTAL	34'121 fr. 96

W.\_\_\_\_\_ a également relevé que les montants comptabilisés au titre des travaux effectués et des aménagements extérieurs étaient exagérés, le bailleur lui ayant expliqué les avoir exécutés - ou ses ouvriers - et payés (sic) tout ou partie. Le demandeur a également exposé que les équipements informatiques étaient obsolètes et que, par exemple, l'ordinateur et son écran ne valaient pas plus de 500 francs. En outre, il a relevé que l'insertion dans les ATL correspondait en fait à une inscription dans les pages jaunes pour les années 2000/2001, sous l'ancienne raison sociale « [...] ». En conclusion, le demandeur a proposé, sous réserve d'un

accord, de verser rapidement la somme de 30'000 fr., en sus des 40'000 fr. d'ores et déjà payés. Les défendeurs ont apparemment refusé cette offre.

12. La situation du commerce de meuble ne s'étant jamais améliorée, le demandeur a finalement fermé le magasin de Marly. Les locaux ont pu être remis rapidement, par l'intermédiaire du bailleur. W. \_\_\_\_\_ a, quant à lui, loué une surface aux [...], à [...], où il a entreposé les meubles et le matériel restant, qu'il a partiellement vendus, au coup par coup. A l'heure actuelle, il a encore quatre salons en sa possession – trois dans son garage et un qu'il utilise dans son appartement –, ainsi que des matelas et autres spots, entreposés dans sa cave. La raison de commerce « D. \_\_\_\_\_ » a été radiée du Registre du commerce le 7 novembre 2002.

13. A la requête de S. \_\_\_\_\_, l'Office des poursuites d'Echallens a notifié à W. \_\_\_\_\_, le 15 janvier 2002, un commandement de payer pour des sommes de 60'000 fr., plus intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001, et de 50'000 fr., plus intérêt à 5 % l'an dès le 1er novembre 2001 (poursuite n° [...]). W. \_\_\_\_\_ a formé opposition. Par prononcé du 25 juin 2002, le Président du Tribunal de l'arrondissement de la Broye et du Nord vaudois a levé provisoirement cette opposition, à concurrence des montants précités. W. \_\_\_\_\_ a recouru contre ce prononcé.

Par arrêt du 28 novembre 2002, la Cour des poursuites et faillites du Tribunal cantonal a partiellement admis le recours. Le prononcé a été réformé en ce sens que l'opposition formée par W. \_\_\_\_\_ a été provisoirement levée à concurrence de 68'484 fr. plus intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 60'000 fr. et dès le 1er décembre 2001 (date moyenne) sur le solde, l'opposition étant maintenue pour le surplus. Les juges ont notamment retenu les éléments suivants (consid. II c) :

« S'agissant du contrat de prêt, le recourant invoque en substance que le poursuivant n'a produit aucune pièce selon laquelle il aurait effectivement favorisé l'emprunteur de la somme de 50'000 francs.

Il convient en premier lieu de déterminer la nature du contrat qualifié de contrat de prêt par les parties. En effet, le juge n'est pas tenu par les dénominations éventuellement inexactes utilisées par les parties (art. 18 CO). Le prêt est un contrat par lequel les parties conviennent que l'une transfère à l'autre la propriété d'une somme d'argent, à charge pour l'emprunteur d'en rendre autant au prêteur (cf. art. 312 CO).

Le contrat dit de prêt invoqué dans la présente poursuite porte sur le paiement du troisième et dernier acompte dû sur le prix de vente et vise en réalité à permettre à l'acheteur de régler ce solde en vingt-quatre mensualités de 2'121 fr. chacune. Il ne s'agit donc manifestement pas d'un prêt, mais d'un contrat de vente par acomptes. L'article 226m CO prévoit d'ailleurs explicitement l'application des dispositions régissant la vente par acomptes à tous les actes juridiques et combinaisons d'actes juridiques, quelles que soient les formes utilisées, lorsque les parties visent les mêmes buts économiques que dans la vente par acomptes.

Lorsque, comme en l'espèce, la vente se rapporte à des objets qui sont destinés à une entreprise ou à un usage professionnel (art. 226m al. 4 CO), seules sont applicables les dispositions des articles 226h alinéa 2, 226i alinéa 1er et 226k CO. Or, aux termes de la première de ces dispositions, le vendeur ne peut exiger le solde du prix de vente en cas de demeure dans le paiement des acomptes que s'il s'est expressément réservé cette possibilité (ce qui est le cas) et si l'acheteur est en demeure pour au moins deux acomptes représentant ensemble au moins le dixième du prix de vente global. Cette seconde condition n'est pas remplie en l'espèce : lors de la notification du commandement de payer au début janvier, seuls les acomptes d'octobre, novembre, décembre et janvier étaient exigibles, soit au total 8'484 fr., montant qui ne représente que 5,65 % du prix de vente global. »

14. Le 7 mars 2003, W.\_\_\_\_\_ a déposé une plainte pénale pour escroquerie à l'encontre de S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ auprès du Juge d'instruction de Fribourg. Une ordonnance de refus d'ouvrir l'action pénale a été rendue le 9 mai 2003, retenant en substance que le plaignant aurait pu et dû se renseigner auprès de spécialistes, ainsi qu'exiger la comptabilité complète du commerce avant de conclure l'affaire. Le juge a estimé que les conditions de l'escroquerie n'étaient pas réunies et que le litige ressortissait purement du droit des contrats.

Cette ordonnance a fait l'objet d'un recours à la Chambre pénale du Tribunal cantonal de l'Etat de Fribourg interjeté le 10 juin 2003 par W.\_\_\_\_\_. Ce recours a été rejeté par décision du 25 juillet 2003.

15. Par demande formée le 10 mars 2003, W.\_\_\_\_\_ a conclu en substance, sous suite de frais et dépens, à ce que le tribunal constate qu'il n'est pas le débiteur de S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ de la somme de 68'484 fr., ni d'aucune autre somme en capital, intérêts ou frais (I), à ce que l'opposition formée au commandement de payer n° [...] de l'Office des poursuites d'Echallens soit définitivement maintenue, dans son intégralité (II), finalement à ce que S.\_\_\_\_\_ et/ou K.\_\_\_\_\_ soient reconnus ses débiteurs, solidairement entre eux ou dans la mesure que justice dira, de la somme de 40'000 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 26 juillet 2001 (III).

16. Selon un procès-verbal de saisie du 23 mai 2003, modifié le 28 mai 2003 selon arrêt de la Cour des poursuites et faillites du Tribunal cantonal du 28 novembre 2002, une saisie provisoire a été effectuée, avec un montant en capital à recouvrer de 68'484 fr. (112'791 fr. 70 avant modification du procès-verbal). Différents biens du demandeur ont été saisis, pour une valeur estimative totale de 27'650 francs. Parmi les objets saisis figuraient notamment des salons.

17. Par réponse du 22 août 2003, S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ ont conclu, avec suite de frais et dépens, principalement, au rejet des conclusions prises dans la demande du 10 mars 2003. Reconvencionnellement, ils ont conclu en substance à ce que W.\_\_\_\_\_ soit reconnu leur débiteur de la somme de 110'000 fr. avec intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 60'000 fr. et dès le 1er octobre 2002 (échéance moyenne) sur 50'000 fr. (I), à ce que la mainlevée définitive de l'opposition interjetée au commandement de payer n° [...] notifié par l'Office des poursuites d'Echallens le 15 janvier 2002 soit prononcée à

concurrence de 68'484 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 60'000 fr. et dès le 1er décembre 2001 sur le solde, soit 8'484 fr., libre cours étant laissé à dite poursuite (II), finalement à ce que la saisie opérée le 18 février 2003 par l'Office des poursuites d'Echallens dans la poursuite n° [...] soit déclarée définitive (III).

Par réplique du 3 décembre 2003, le demandeur a maintenu ses conclusions et conclu au rejet des conclusions reconventionnelles des défendeurs, sous suite de frais et dépens. Il a invoqué, à toutes fins utiles, la compensation.

L'audience préliminaire s'est tenue le 16 mars 2004 en présence des parties et de leurs conseils. La conciliation a été vainement tentée.

18. Un commandement de payer dans la poursuite n° [...] introduite sur requête de S. \_\_\_\_\_ à l'encontre de W. \_\_\_\_\_ a été notifié à ce dernier le 8 juillet 2004 pour un montant de 41'516 fr., plus intérêts à 5 % l'an dès le 1er novembre 2002. Le demandeur y a formé opposition totale.

19. Dans une requête en modification de conclusions reconventionnelles formée le 8 mars 2005, S. \_\_\_\_\_ et K. \_\_\_\_\_ ont modifié leurs conclusions reconventionnelles du 22 août 2003, en ce sens qu'ils concluent, en substance, à ce que W. \_\_\_\_\_ soit reconnu leur débiteur de la somme de 110'000 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 60'000 fr. et dès le 1er octobre 2002 (échéance moyenne) sur 50'000 fr. (I), à ce que la mainlevée définitive de l'opposition formée au commandement de payer n° [...] soit prononcée à concurrence de 68'484 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 1er octobre 2001 sur 60'000 fr. et dès le 1er décembre 2001 sur le solde et à ce que la mainlevée définitive de l'opposition formée au commandement de payer n° [...] notifié par l'Office des poursuites d'Echallens le 8 juillet 2004 soit prononcée à concurrence de 41'516 fr., avec intérêt à 5 % l'an dès le 1er novembre 2002, libre cours étant laissé à dites poursuites (II), finalement à ce que la saisie opérée le 18 février 2002 par l'Office des poursuites d'Echallens dans la poursuite n° [...] soit déclarée définitive (III).

20. Par courrier du 12 août 2005, le président du tribunal de céans a désigné en qualité d'expert la société X. \_\_\_\_\_ SA, experts-comptables diplômés, à [...]. L'expert, en la personne de P. \_\_\_\_\_, a été chargé de répondre à onze questions. Le rapport, daté du 22 septembre 2006, peut être résumé, respectivement cité, de la manière suivante :

*Question 1 : Examiner le contrat de vente entre S. \_\_\_\_\_ et K. \_\_\_\_\_ (pièce 5) et estimer la valeur marchande réelle du commerce vendu, respectivement la comparer au prix convenu pour l'ensemble des points et éléments figurant sur les documents annexes auxquels renvoie le contrat.*

L'expert a en premier lieu relevé que les pièces 10.3 b à f, censées faire partie intégrante du contrat de vente litigieux, n'avaient pu

lui être remises. Il a souligné que l'absence des pièces « bilans & comptes de profits et pertes » aurait une nette répercussion sur l'expertise. Il s'est ensuite penché sur les différents inventaires élaborés par les parties, principalement l'inventaire détaillé des défendeurs de novembre 2001 affichant un total de 121'468 fr. 65 et l'inventaire du demandeur selon courrier du 13 novembre 2001 et détails communiqués à l'expert évaluant les actifs de la société à 53'108 fr. 55. P. \_\_\_\_\_ a constaté qu'un écart de 28'531 fr. 35 existait entre le prix de vente et le montant total selon inventaire des défendeurs (150'000 - 121'468.65). Il a ensuite tenté de comprendre les positions respectives des parties et a constaté que les pièces manquaient cruellement pour étayer l'avis de chacun.

Ainsi, l'expert a exposé ne pas être à même d'évaluer la valeur des salons, notamment en lien avec la défectuosité, non prouvée en majeure partie, de certains éléments. Il a estimé qu'il en allait de même de la valeur du mobilier de bureau, des équipements informatiques et téléphoniques, ou encore des aménagements extérieurs, ce en l'absence de factures probantes. Il a néanmoins considéré que la valeur marchande pour les défendeurs devait s'élever au maximum à 144'000 fr., soit une valeur réajustée en fonction de certaines pièces (notamment attestant du paiement, par le demandeur, du marquage du véhicule Mercedes ou d'une facture F. \_\_\_\_\_ pour les salons H. \_\_\_\_\_).

P. \_\_\_\_\_ a en outre souligné que la valeur marchande d'un commerce dépendait également de la marche des affaires, de la marge brute ou encore des frais de fonctionnement. Dès lors, en l'absence de comptabilité commerciale notamment, il a estimé ne pas être non plus à même d'évaluer ces éléments-là. En conséquence, il a considéré que la valeur marchande était comprise entre 70'000 fr. (valeur ajustée du demandeur) et 116'000 fr. (144'000 - 28'000, soit valeur réajustée des défendeurs - écart entre l'inventaire des défendeurs et le prix de vente).

*Question 2 : Examiner la pièce 6 intitulée contrat de prêt et dire si ce contrat correspond à une opération économique véritable, ou si on est en présence d'une opération fictive, par exemple parce que le commerce repris n'aurait aucune valeur.*

« Sur un plan économique et commercial, dans un contexte ordinaire, un tel contrat correspondrait à une opération économique véritable.

En effet, dans le cas où l'entier d'un prix de vente ne serait pas réglé lors de la signature du contrat, cela serait constitutif d'une dette de l'acquéreur envers le vendeur, d'où l'établissement d'un contrat de prêt entre les parties.

En l'espèce, on ne peut pas dire que le commerce repris n'a aucune valeur. Certes il a une valeur, que nous ne pouvons, comme relevé à la Question 1, évaluer de manière objective.

Dès lors, sur le principe et le fond, le contrat de prêt serait valable pour le montant d'une valeur marchande moins l'acompte payé à la signature. Par contre se poserait alors la question du montant du prêt qui serait fonction de dite valeur marchande, telle que développée à la Question 1. »

*Question 3 : Examiner les inventaires figurant à la pièce 15/1 (réd. : inventaire des défendeurs de novembre 2001) et dire si les valeurs qui y sont portées correspondent à la réalité ou sont surfaites, cas échéant dans quelle mesure.*

L'expert a estimé que la résolution de ce point était incluse dans la réponse à la question 1. En substance donc, P.\_\_\_\_\_ n'a pas pu y répondre, faute de pièces probantes.

*Question 4 : Examiner la comptabilité des défendeurs S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ et dire s'ils ont réalisé, du 1er janvier au 31 mai 2001, le chiffre d'affaires et le bénéfice net avant impôt qu'ils indiquaient dans le document joint à leur lettre du 25 juin 2001, ou s'ils ont réalisé un chiffre d'affaires et un bénéfice net n'atteignant même pas le tiers des chiffres figurant sur la pièce 2 (réd. : document détaillant notamment le chiffre d'affaires réalisé pour la période précitée, adressé au demandeur par les défendeurs avec leur courrier du 25 juin 2001).*

Sur ce point encore, l'expert n'a pas été en mesure de se prononcer clairement. En effet, les défendeurs n'ont pas pu lui produire de comptabilité pour la période du 1er janvier au 31 mai 2001. Ils lui ont notamment expliqué que cette comptabilité était tenue sur l'ordinateur remis au demandeur avec le commerce de meubles et que la version papier de ce document, ainsi que d'autres, avait (sic) disparu lors d'un vol survenu dans leur cave au début du mois de juillet 2003, selon plainte du 24 juillet 2003. Le demandeur a quant à lui expliqué à l'expert que l'ordinateur en question dysfonctionnait, mais qu'il l'avait néanmoins conservé. Consulté au domicile de l'acquéreur, puis dans les bureaux de X.\_\_\_\_\_, la machine n'a révélé aucune trace de comptabilité pour la période subséquente. Dès lors, les seuls éléments sur lesquels l'expert a pu baser son analyse sont les tableaux élaborés par les défendeurs relatifs aux budgets prévisionnels (ouverture sur cinq ou deux jours) ainsi que celui détaillant le chiffre d'affaires du 1er janvier au 31 mai 2001, de même que la liste détaillant ledit chiffre d'affaires (livraisons et commandes en cours). Dans ces conditions, l'expert n'a pas pu se déterminer sur la question.

*Question 5 : Dire s'il est exact que W.\_\_\_\_\_ a acquitté personnellement une facture de 26'422 fr. correspondant à douze salons H.\_\_\_\_\_, et à quelle date.*

« La facture du fournisseur H.\_\_\_\_\_, datée du 6 septembre 2001, pour la livraison de douze salons, se monte à CHF 26'422.00.

Elle a été réglée comme suit par Monsieur W.\_\_\_\_\_, personnellement :

- acompte du 22.11.2001 selon relevé BCV de l'intéressé	CHF 5'000.00
- acompte du 10.12.2001 selon relevé BCV de l'intéressé	CHF 5'000.00
- acompte du 03.01.2002 selon relevé BCV de l'intéressé	CHF 5'000.00
- acompte du 19.02.2002 selon relevé BCV de l'intéressé	<u>CHF 3'000.00</u>
Total payé	CHF 18'000.00
Remise 10 % selon mention manuscrite	<u>CHF 2'642.00</u>
	CHF 20'642.00
Solde dû, jamais réglé	<u>CHF 5'780.00</u>

Total facture

CHF 26'422.00»

*Question 6 : Au regard des réponses aux questions précédentes, dire si la proposition faite par W.\_\_\_\_\_ dans son courrier du 13 novembre 2001 de régler encore une somme de CHF 30'000.00 était raisonnable ou excessive.*

L'expert ne s'est pas estimé en mesure d'apporter une réponse fondée et objective à cette question, compte tenu des constats posés dans le traitement des questions 1 à 4.

*Question 7 : Rechercher qui a payé la facture de C.\_\_\_\_\_ SA relative à la publicité sur le véhicule du commerce (selon offre du 17 septembre 2001).*

« La facture du fournisseur C.\_\_\_\_\_ SA, du 29 octobre 2001 d'un montant de CHF 1'677.50 a été réglée personnellement par Monsieur W.\_\_\_\_\_ en date du 3 décembre 2001 selon relevé BCV de l'intéressé.

Cette facture comprend notamment un montant de CHF 685.00 relatif à une inscription publicitaire sur véhicule. »

*Question 8 : Rechercher qui a payé les encarts publicitaires relatifs au commerce litigieux jusqu'à la fin octobre 2001.*

Selon les constatations de l'expert, deux factures pour un montant total de 1'331 fr. 80 ont été acquittées par W.\_\_\_\_\_, sept factures pour un montant total de 3'137 fr. 75 ont été réglées par S.\_\_\_\_\_ et, s'agissant du solde - soit sept factures pour un montant total de 6'099 fr. 50 - aucun document n'a permis d'établir qui l'avait payé.

*Question 9 : Vérifier les chiffres d'affaires prétendument réalisés par le commerce du 1er janvier au 31 mai 2001 (CHF 151'280), respectivement du 1er juin au 31 août 2001 (CHF 26'140.75) et dire s'ils correspondent à la réalité des ventes effectuées durant ces deux périodes.*

Pour les mêmes raisons qu'à la question 4, l'expert a estimé ne pas être en mesure de répondre.

*Question 10 : Chiffrer le préjudice résultant pour W.\_\_\_\_\_ du non respect de leurs engagements contractuels par les défendeurs K.\_\_\_\_\_ et S.\_\_\_\_\_.*

Toujours pour les mêmes raisons, l'expert ne s'est pas prononcé.

*Question 11 : En particulier, récapituler les factures que les défendeurs K.\_\_\_\_\_ et S.\_\_\_\_\_ auraient dû assumer et qui ont finalement été payées par le demandeur W.\_\_\_\_\_ et dire si leur total est supérieur à CHF 70'000.00.*

« Dans ce contexte, pour le moins peu clair, et en l'absence de comptabilité, la récapitulation - dont nous ne pouvons garantir l'exhaustivité -

des factures payées par W.\_\_\_\_\_, nous ramène à certaines des questions précédentes.

La récapitulation que nous donnons ci-après se compose de montants inclus dans l'inventaire du commerce remis, alors qu'ils ne l'auraient pas dû être, étant donné qu'ils ont été réglés par le repreneur W.\_\_\_\_\_, à savoir :

2'128.15	- facture F._____ pour les salons H._____	CHF
1'677.50	- facture C._____ SA, marquage véhicule et enseigne	CHF
	- factures encarts publicitaires	<u>CHF 1'331.80</u>
	- (total) factures incluses dans l'inventaire mais payées par W._____	CHF 5'137.45
	+ différence sur facture "[...]" 1'553.75./1'076.-	<u>CHF 477.75</u>
5'615.20		CHF

En sus, W.\_\_\_\_\_ a réglé la facture des salons H.\_\_\_\_\_ - non comprise dans l'inventaire - pour un montant net total de CHF 18'000.00.

Le cas des salons H.\_\_\_\_\_ est différent de celui des trois factures susmentionnées pour CHF 5'615.20; en effet, dans le cas où ces salons auraient dû être assumés et payés par les défendeurs, ils auraient alors dû figurer dans l'inventaire, ce qui n'a pas été le cas. A cet égard, le Tribunal ne nous demande pas d'examiner et de nous prononcer sur le fait de savoir si ces salons étaient en consignation ou non. »

21. Après déterminations des parties sur le rapport d'expertise, P.\_\_\_\_\_ a notamment ajouté les éléments suivants, dans un courrier du 30 janvier 2007 :

« [...] Ensuite à votre question de savoir si une visite sur place serait susceptible de modifier notre appréciation, nous répondons par la négative. Une appréciation du site et l'audition de son propriétaire, en l'absence d'une comptabilité claire et précise, ne sauraient pallier la carence de pièces probantes et amener à des conclusions différentes que celles rapportées, notamment en ce qui a trait à la valeur marchande du commerce en cause.

En outre, en ce qui concerne la production de pièces par les organes TVA, il était inutile que nous le demandions, les codéfendeurs nous ayant eux-mêmes affirmé en date du 27 juillet 2006 qu'ils n'étaient pas inscrits en tant que contribuables TVA et dès lors qu'ils n'avaient jamais rempli de décompte TVA pour ce commerce. De plus, aucun numéro de contribuable TVA ne figurait sur les factures clients, malgré le fait qu'ils y faisaient mention de manière indue de la TVA qu'ils facturaient, et qu'ils n'ont jamais, selon leurs dires, reversées à l'administration.

A propos de la détermination de Me [...], s'il est vrai qu'un certain nombre de pièces nous ont été remises, elles n'ont pu être corroborées de manière probante avec une quelconque comptabilité, cette dernière faisant totalement défaut. Une liste du chiffre d'affaires du 1er janvier au 31 mai 2001 nous a été soumise, mais en aucun cas n'est constitutive d'une comptabilité en bonne et due forme, ni ne constitue une pièce comptable. Quand bien même nous l'avons examinée durant nos travaux et pointée avec des copies de factures, au moins 7 montants y figurant différaient des copies de factures y

relatives et au moins 6 montants (pour plus de CHF 59'000.00) n'ont pu être confrontés à une quelconque facture, fautes (sic) de pièces.

En conséquence, tout constat d'un chiffre d'affaires objectif et précis tient du leurre. [...] »

On précisera ici que lors de l'audience du 27 octobre 2008, les défendeurs ont expliqué s'être acquittés de la TVA lors de l'importation des objets mobiliers pour leur magasin de Marly, mais en endossant la qualité d'acheteur privé et non commercial. En outre, ils ont reconnu avoir facturé la TVA usuelle à leurs clients, sans la rétrocéder au fisc.

22. L'audience de jugement s'est tenue le 27 octobre 2008, en présence des parties, assistées de leurs conseils respectifs. La conciliation a été à nouveau vainement tentée.

a) Aux débats, l'épouse du demandeur, T.\_\_\_\_\_, a expliqué que son époux n'avait aucune expérience dans le domaine du meuble au moment où il avait repris le commerce litigieux. Elle a affirmé que son mari avait tenté à de nombreuses reprises, avant et après la signature du contrat avec les défendeurs, d'obtenir différents documents tels que comptes de pertes et profits ou factures. Elle a relaté que S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ promettaient régulièrement la remise de ces pièces, notamment après leur retour de vacances, en été 2001, mais que rien n'était jamais venu. T.\_\_\_\_\_ a exposé que durant les vacances précitées des défendeurs, son mari et elle s'étaient rendus au magasin et qu'ils y avaient trouvé un classeur contenant des factures. Son époux y avait alors jeté un coup d'œil. Par la suite, ce classeur avait, selon elle, définitivement disparu.

S'agissant du commerce de meubles à proprement parler, T.\_\_\_\_\_ a expliqué qu'il se situait en bord de route, dans une petite zone industrielle de Marly, en direction de la déchetterie communale. Comme elle donnait régulièrement des coups de main à son mari au magasin, elle a pu constater qu'il y avait peu de passage à cet endroit. Elle a également expliqué que le commerce avait d'abord été ouvert de 10 heures à 18 heures, 6 jours sur 7 - puis 5 jours sur 7, avec une fermeture les lundis et mercredis -, alors qu'il n'était ouvert que 2 jours par semaine lorsque les défendeurs en étaient les gérants. Malgré cela, elle a relevé que la fréquentation du magasin était quasi nulle.

b) Z.\_\_\_\_\_, également entendu lors de l'audience du 27 octobre 2008, a expliqué connaître le défendeur S.\_\_\_\_\_ depuis 1994. Il avait d'ailleurs investi 20'000 fr. dans le commerce litigieux, le couple S.\_\_\_\_\_ lui ayant dit manquer de liquidités. A ce jour, il n'a apparemment jamais pu récupérer ce montant, faute de reconnaissance de dette écrite et signée par les défendeurs.

Le témoin Z.\_\_\_\_\_ a également travaillé au magasin de Marly durant environ un mois et demi, en juin et juillet 2000. Toutefois, il a rapidement dû trouver une autre activité car il n'y avait, selon lui, « pas moyen d'avoir un salaire correct ». Il a également expliqué avoir envisagé

un temps de reprendre le magasin, mais il aurait renoncé au vu du prix demandé par les défendeurs.

c) G.\_\_\_\_\_, propriétaire des locaux qui abritaient le magasin de meubles, est également venu témoigner aux débats. Il a tout d'abord relevé qu'à l'époque des faits, son atelier d'ébénisterie se situait juste en face du commerce litigieux. Il a expliqué que lorsque les défendeurs avaient ouvert le magasin, il avait souhaité encourager « ces jeunes qui se lançaient ». Ainsi, il avait notamment installé une terrasse en ciment devant le commerce, qui devait servir d'espace d'exposition pour des meubles de jardin. Toutefois, faute de moyens financiers, les défendeurs n'avaient finalement jamais acquis ledit mobilier. G.\_\_\_\_\_ a également expliqué que pour faire des économies, S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ faisaient appel à ses apprentis-ébénistes pour effectuer les livraisons de meubles et que ceux-ci utilisaient la camionnette de son atelier. Il a précisé qu'une livraison par semaine était un maximum et que la défenderesse K.\_\_\_\_\_ notait chacune d'elle sur un carnet.

Le témoin a également exposé qu'à l'époque où les défendeurs exploitaient le commerce de meubles, les affaires n'allaient déjà pas fort. Selon lui, cela tenait principalement à l'emplacement, peu adapté pour un commerce de ce type, notamment puisqu'il y avait peu de passage dans les environs et aucun autre magasin. Toutefois, G.\_\_\_\_\_ avait supposé que S.\_\_\_\_\_, vu ses connaissances dans la vente, avait envisagé les avantages et inconvénients de cette situation et décidé de conclure un bail à cet endroit en toute connaissance de cause. Quoi qu'il en soit, le témoin a expliqué que les ventes réalisées à l'époque où les défendeurs exploitaient le commerce ne permettaient selon lui pas de faire vivre deux personnes.

G.\_\_\_\_\_ a également exposé que le couple S.\_\_\_\_\_ avait proposé à sa fille de racheter le magasin pour 40'000 à 50'000 fr., offre qu'elle avait déclinée notamment au vu du prix jugé surfait. Par la suite, d'autres acheteurs potentiels étaient venus trouver le témoin pour lui demander son avis au sujet de la reprise du commerce. Il leur avait déconseillé d'acheter le magasin, leur expliquant en substance que les ventes étaient peu importantes.

Lorsque W.\_\_\_\_\_ a repris le magasin de meubles, G.\_\_\_\_\_ a constaté, à l'instar de l'épouse du demandeur, que le commerce était ouvert tous les jours, y compris le samedi, mais qu'il n'y avait souvent pas un client à l'horizon. Selon lui, il est clair que les défendeurs ont « arnaqué » W.\_\_\_\_\_ puisqu'ils savaient que le commerce ne tournait pas et qu'ils n'auraient pas dû le vendre dans ces conditions. Il a d'ailleurs personnellement dit à S.\_\_\_\_\_ qu'il avait fait une escroquerie.

23. a) Le demandeur a en substance plaidé que la majorité des documents censés faire partie intégrante du contrat de vente ne lui avaient jamais été remis, malgré ses demandes répétées, et qu'en conséquence, le contrat n'avait pas été valablement exécuté.

Il a en outre estimé que les quelques chiffres communiqués par les défendeurs, relatifs aux ventes effectuées au magasin ou encore à la valeur des biens mobiliers qui s'y trouvaient, étaient dénués de tout fondement. Il a dès lors considéré que S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ avaient sciemment tenté de l'escroquer. En conséquence, le demandeur a considéré que le contrat n'était pas valable en raison d'un vice du consentement.

b) S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_, en revanche, ont répété qu'ils avaient fourni au demandeur tous les documents nécessaires. Pour le surplus, ils ont précisé qu'en signant le contrat du 21 juillet 2001, W.\_\_\_\_\_ avait de toute façon reconnu être en possession des pièces faisant partie intégrante de la convention entre parties.

Les défendeurs ont relevé que le demandeur n'avait jamais invoqué la garantie, ni résilié le contrat. S'agissant d'un dol, ils ont souligné qu'il n'y avait eu ni fausses déclarations, ni dissimulation, rappelant au passage que le juge d'instruction fribourgeois n'était pas entré en matière sur l'escroquerie qu'ils auraient commise à l'encontre du demandeur.

Finalement, S.\_\_\_\_\_ et K.\_\_\_\_\_ ont estimé qu'un chiffre d'affaires correspondant aux budgets joints à leur courrier du 21 juin 2001 était réalisable, à condition d'avoir une personne motivée et compétente en charge du magasin, ce dans une situation conjoncturelle restée identique."

En droit, les premiers juges ont considéré que le demandeur n'était pas fondé à se prévaloir d'une erreur essentielle ou d'une attitude dolosive des défendeurs dans la mesure où il n'avait pas déclaré n'être pas obligé par le contrat dans le délai d'un an dès la découverte de ces prétendus vices (art. 31 CO). Ils ont également retenu que le contrat ne pouvait être invalidé pour le motif que le demandeur n'avait pas reçu des documents qu'il considérait comme des éléments essentiels du contrat dès lors que la remise de ces documents ne constituait pas une prestation à proprement parler, soumise aux règles sur l'inexécution des obligations du contrat des art. 97 et ss CO. En outre, ils ont considéré que la lésion ne pouvait être invoquée, une disproportion évidente entre la valeur marchande du magasin telle qu'évaluée par l'expert et le prix de vente fixé par les parties n'ayant pas été démontrée et les défendeurs n'ayant pas exploité une situation de faiblesse du demandeur, bien que ce dernier manquât d'expérience en matière de commerce de meubles. Dès lors, ils ont estimé que le contrat litigieux devait être considéré comme valable,

tout en observant cependant que les défendeurs avaient inclus dans le prix de vente du commerce des factures dont ils n'avaient pas payé le montant de 5'615 fr. 20 et qu'il convenait de soustraire ce montant du solde du prix à payer afin d'éviter que le demandeur ne le paie deux fois.

**B.** Par acte du 9 avril 2009, W.\_\_\_\_\_ a recouru contre ce jugement et conclu, avec suite de frais et dépens, à sa réforme, en ce sens que son action en libération de dette est admise ; subsidiairement, il a conclu à l'annulation du jugement.

Par mémoire déposé dans le délai imparti, il a développé ses moyens et conclu uniquement à la réforme du jugement en ce sens qu'il ne doit rien aux intimés.

### **En droit :**

**1.** Contre un jugement rendu par un tribunal d'arrondissement ayant statué en procédure accélérée, les recours en nullité (art. 444 et 445 CPC [Code de procédure civile du 14 décembre 1966 ; RSV 270.11]) et en réforme (art. 451 ch. 2 CPC) sont ouverts.

En l'espèce, le recours tend principalement à la réforme et subsidiairement à la nullité du jugement. Dans son mémoire, le recourant n'a pas repris sa conclusion en nullité et n'a pas non plus déclaré la retirer. Dans la mesure où il ne fait valoir aucun moyen de nullité et que la cour de céans n'examine que les moyens dûment invoqués (Poudret/Haldy/Tappy, Procédure civile vaudoise, 3<sup>ème</sup> éd., Lausanne 2002, n. 2 ad ad. 465 CPC, p. 722), son recours est irrecevable sous cet angle et doit être examiné en réforme uniquement.

**2.** Dans le cadre du recours en réforme, les conclusions ne doivent être ni nouvelles ni plus amples que celles prises en première instance (art. 452 al. 1 CPC).

En l'espèce, le recourant a libellé ses conclusions de manière différente dans son acte de recours et dans son mémoire. Elles tendent toutefois au même but : faire constater qu'il ne doit rien aux intimés. Dès lors qu'elles visent le même objectif, ces conclusions sont recevables au sens de la disposition citée (Poudret/Haldy/Tappy, op. cit., n. 3 ad art. 452 al. 1 CPC, p. 688).

**3.** Lorsqu'elle est saisie d'un recours en réforme contre un jugement principal rendu par un tribunal d'arrondissement ayant statué en procédure accélérée, la Chambre des recours revoit librement la cause en fait et en droit (art. 452 al. 2 CPC). Les parties ne peuvent toutefois pas articuler de faits nouveaux, sous réserve de ceux qui résultent du dossier et qui auraient dû être retenus ou de ceux pouvant résulter d'une instruction complémentaire selon l'article 456a CPC (art. 452 al. 1ter CPC). La Chambre des recours revoit la cause en fait et en droit sur la base du dossier, sans réadministration des preuves déjà administrées en première instance. Elle développe ainsi son raisonnement juridique après avoir vérifié la conformité de l'état de fait du jugement aux preuves figurant au dossier et après l'avoir, le cas échéant, corrigé ou complété au moyen de celles-ci (JT 2003 III 3).

En l'espèce, l'état de fait du jugement est complet et conforme aux preuves administrées ; il permet à la cour de céans de statuer en réforme, sans devoir procéder à une instruction complémentaire.

**4.** Le recourant fait valoir que les intimés ne lui ont pas transmis des annexes qui faisaient partie intégrante du contrat et qui en constituaient, selon lui, des éléments "objectivement et subjectivement essentiels", de sorte que, comme il n'a pu prendre connaissance de ces

documents, il n'est pas lié par le contrat et ne doit pas payer les montants réclamés.

Les premiers juges ont retenu sur ce point que la remise des documents litigieux ne constituait pas une prestation contractuelle à proprement parler qui serait soumise aux règles sur l'inexécution des obligations du contrat au sens des art. 97 et ss CO (Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220). Ils ont observé à cet égard que, si les pièces en question faisaient en effet "partie intégrante" de la convention, elles n'en étaient pas l'objet, de sorte que le contrat ne pouvait être invalidé pour ce motif.

Les considérants des premiers juges, qui sont adéquats, peuvent être confirmés sur ce point en application de l'art. 471 al. 3 CPC. La constatation faite par les premiers juges du caractère peu clair de l'argumentation développée à cet égard par le recourant peut l'être également. La même observation s'impose, s'agissant des arguments que le recourant expose dans son mémoire de recours, dès lors qu'il n'explique pas clairement ce qu'il y aurait lieu de déduire de l'absence physique des documents litigieux ni n'indique en quoi le point de vue du tribunal serait à cet égard infondé, le cas échéant violerait une règle du droit matériel.

Le recours doit être rejeté sur ce point.

**5.** Le recourant se prévaut également d'une erreur essentielle (art. 24 al. 1 ch. 4 CO), du comportement dolosif des vendeurs (art. 28 al. 1 CO), et invoque l'art. 60 al. 3 CO, ainsi que la lésion du contrat (art. 21 CO).

**a)** Les premiers juges ont rappelé qu'un contrat n'était valablement conclu que lorsqu'il ne comportait aucun vice. Toutefois, ils ont relevé d'emblée que le recourant n'avait pas invoqué l'erreur ou le dol dans le délai de prescription d'un an dès la supposée découverte de ces vices (art. 31 CO) et qu'il ne pouvait plus se prévaloir de ceux-ci (cf. jgt,

pp. 63 et 64). Cette approche, que le recourant ne remet pas en cause et qui n'est pas contestable, peut être confirmée.

**b)** Nonobstant le fait qu'il ne pourrait plus invoquer les vices du consentement précités au regard de l'art. 31 CO, le recourant semble soutenir qu'il pourrait s'en prévaloir dans le cadre de l'art. 60 al. 3 CO.

**ba)** Au sens de l'art. 60 al. 3 CO, la personne qui a contracté une dette sous l'influence d'un acte illicite, comme, par exemple, le dol, les menaces, ou une lésion, peut refuser de s'exécuter si le créancier l'attaque en exécution du contrat, et ce, même si son droit d'exiger la réparation du dommage est prescrit (Werro, Commentaire romand, n. 40 ad art. 60 CO, p. 414 ; Schmidlin, Berner Kommentar, n. 135 ad art. 31 CO).

**bb)** Le recourant prétend à cet égard qu'"il n'y a pas de raison de traiter différemment un autre vice de la volonté, [savoir] l'erreur essentielle" (cf. mém., p. 13, ch. 10, let. a). Il omet toutefois que l'art. 60 al. 3 CO ne s'applique pas dans ce cas, l'erreur essentielle ne constituant pas un acte illicite imputable au cocontractant, mais seulement une fausse représentation d'un fait ne correspondant pas à la réalité (Schmidlin, Commentaire romand, ad art. 23 et 24 CO, n° 1, p. 153) imputable au seul cocontractant qui l'invoque. Dès lors, le recourant ne saurait prétexter avoir été victime d'une erreur essentielle pour refuser de s'exécuter en vertu de l'art. 60 al. 3 CO.

**bc)** A juste titre, le recourant n'invoque pas avoir contracté sous l'empire d'une crainte fondée au sens de l'art. 29 CO ; les premiers juges n'ont pas non plus considéré, également à juste titre, que le contrat serait entaché de lésion au sens de l'art. 21 CO ; les remarques du recourant à ce propos (cf. mém. pp. 15-16) ne sont pas propres à faire douter de la pertinence des observations des premiers juges à cet égard. Adéquats et pertinents, les considérants des premiers juges peuvent par conséquent être confirmés en application de l'art. 471 al. 3 CPC.

**bd)** Seule peut encore être envisagée l'hypothèse du dol (art. 28 CO) qui, si elle était réalisée, pourrait justifier l'application de l'art. 60 al. 3 CO.

En l'espèce, cette hypothèse n'est toutefois pas réalisée. En effet, il est usuel dans le cadre de négociations commerciales qu'un vendeur déclare que le commerce qu'il veut aliéner constitue une "excellente affaire". Une telle affirmation doit être appréciée avec retenue par les acquéreurs. Elle ne saurait constituer en tant que telle une tromperie dolosive, sous peine d'étendre à l'excès la portée de l'art. 28 CO dans les relations commerciales. En particulier, elle ne saurait dispenser l'acquéreur de se renseigner sur la rentabilité de l'affaire, notamment d'examiner les comptes (TF n° 4C.238/2004 du 13 octobre 2005 c. 3). Ainsi, le seul fait que l'intimé ait fait part d'une marche des affaires favorable n'est pas constitutif de dol. Il n'est pas établi que l'inventaire provisoire joint au courrier du 25 juin 2001, faisant état du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> janvier au 21 mai 2001 ait été inexact, l'expert n'ayant pu se prononcer sur ce point. Quant au "budget prévisionnel", il constitue une projection estimative pour l'avenir qui, comme telle, ne saurait être dolosive. Enfin, il appartenait au recourant, qui a la charge de la preuve du dol, partant des faits qui peuvent en être constitutifs (Schmidlin, op. cit., n. 49 ad art. 28 CO), d'insister pour obtenir les bilans et comptes de profits et pertes du commerce, avant de signer le contrat. Ne l'ayant pas fait, il ne saurait à présent se prévaloir du dol de la partie adverse. En outre, il n'est pas établi que les intimés l'auraient dissuadé dolosivement de demander les comptes de l'entreprise.

Quant aux arguments que le recourant soulève et qui démontreraient que le "caractère dolosif de l'attitude des vendeurs a pu (...) se manifester jusqu'en procédure" (cf. mém., p. 14), ils ne sont pas déterminants. En effet, on ne saurait en particulier déduire du fait que les intimés ont inclus dans le prix de vente du commerce le montant de factures qu'ils n'ont pas payées, montant que les premiers juges ont déduit du solde du prix à payer afin d'éviter que le recourant ne le paie deux fois, (cf. jgt, p. 67, al. 1) que leur comportement aurait eu une

"influence causale" sur la volonté du recourant de contracter (Schmidlin, op. cit., n. 1 ad art. 28 CO, p. 179). On ne peut en tout cas le déduire de l'état de fait du jugement, dont le recourant ne prétend pas qu'il serait incomplet, ni des arguments qu'il a développés sur ce point dans son mémoire (cf. ch. 11).

**be)** Dès lors, le dol ne pouvant être retenu au sens de l'art. 28 CO et l'art. 60 al. 3 CO n'étant pas applicable en l'espèce, le recours doit être rejeté, également sur ce point.

**6.** En définitive, le recours est rejeté et le jugement confirmé.

Les frais de deuxième instance du recourant sont arrêtés à 1'343 francs (art. 232 TFJC [Tarif des frais judiciaires en matière civile du 4 décembre 1984 ; RSV 270.11.5])

Par ces motifs,  
la Chambre des recours du Tribunal cantonal,  
statuant à huis clos,  
en application de l'art. 465 al. 1 CPC,  
p r o n o n c e :

- I.** Le recours est rejeté.
- II.** Le jugement est confirmé.
- III.** Les frais de deuxième instance du recourant W.\_\_\_\_\_ sont arrêtés à 1'343 fr. (mille trois cent quarante-trois francs).
- IV.** L'arrêt motivé est exécutoire.

Le président :

La greffière :

Du 27 juillet 2009

Le dispositif de l'arrêt qui précède est communiqué par écrit aux intéressés.

La greffière :

Du

L'arrêt qui précède, dont la rédaction a été approuvée à huis clos, est notifié en expédition complète, par l'envoi de photocopies, à :

- Me Paul Marville (pour W. \_\_\_\_\_),
- Me Laurent Kohli (pour S. \_\_\_\_\_ et K. \_\_\_\_\_).

La Chambre des recours considère que la valeur litigieuse est de 104'384 fr. 80 francs.

Le présent arrêt peut faire l'objet d'un recours en matière civile devant le Tribunal fédéral au sens des art. 72 ss LTF (loi du 17 juin 2005 sur le Tribunal fédéral - RS 173.110), cas échéant d'un recours constitutionnel subsidiaire au sens des art. 113 ss LTF. Dans les affaires pécuniaires, le recours en matière civile n'est recevable que si la valeur litigieuse s'élève au moins à 15'000 fr. en matière de droit du travail et de droit du bail à loyer, à 30'000 fr. dans les autres cas, à moins que la contestation ne soulève une question juridique de principe (art. 74 LTF).

Ces recours doivent être déposés devant le Tribunal fédéral dans les trente jours qui suivent la présente notification (art. 100 al. 1 LTF).

Cet arrêt est communiqué, par l'envoi de photocopies, à :

- Tribunal civil de l'arrondissement de La Broye et du Nord vaudois.

La greffière :