

CORRECTION SEANCE 8 : LES VENTES ILLICITES

COMMENTAIRE D'ARRÊT : Cass, 1ère Civ, 7 novembre 2000, n°98-17.731

L'existence des propriétés peut dépendre de l'activité de l'homme, il s'agit alors de propriétés intellectuelles ; tel est le cas pour les clientèles civiles. Longtemps considérée comme un ensemble de client, « une communauté d'hommes et de femmes », la clientèle civile est le fruit d'une longue jurisprudence constante quant à l'illégalité de sa cession. L'article 1128 du Code civil servait alors de fondement : « Il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui puissent être l'objet des conventions. ». En effet, les juges considéraient que l'existence d'une clientèle civile tenait à la relation de confiance installée entre le professionnel et ses clients ou patients. Le lien intuitu personae est difficilement transmissible.

Il faudra attendre l'arrêt de la première chambre civile du 7 novembre 2000 pour que la clientèle civile « emprunte » le régime de la clientèle commerciale, qui elle se définit comme « le ou les facteurs attractifs de clients ».

Dans cette affaire, un chirurgien crée une société civile de moyen avec un confrère pour mettre son cabinet à la disposition de celui-ci. Les deux concluent une convention par laquelle le premier « cède la moitié de sa clientèle » contre une « indemnité » de 500.000 francs. De plus, les deux médecins concluent une convention de garantie d'honoraires par laquelle le cédant assure au cessionnaire un chiffre d'affaires annuel minimum. Or, le cessionnaire estime que son cocontractant n'a pas respecté ses engagements et saisit la justice en annulation de la convention, tandis que le cédant en demande reconventionnellement l'exécution.

Ainsi, la Cour de cassation s'intéresse à l'opportunité de considérer la clientèle civile comme un bien permettant à cette dernière d'entrer dans un patrimoine et donc d'être l'objet de cession.

Dès lors, la décision du 7 novembre 2000 opère un revirement jurisprudentiel en établissant le principe de la possible cession de fonds libéral : « Mais attendu que si la cession de la clientèle médicale, à l'occasion de la constitution ou de la cession d'un fonds libéral d'exercice de la profession, n'est pas illicite, c'est à la condition que soit sauvegardée la liberté de choix du patient ; ».

Il semble que la cession de clientèle civile soit acceptée grâce au nouveau critère de libre choix du patient (I), lui conférant ainsi une valeur patrimoniale (II).

I. L'admission d'un nouveau critère pour la cession des clientèles civiles

Afin de consacrer la libre cession des clientèles civiles, il était nécessaire que les juges reviennent sur la définition même de ces clientèles (A) et en limite le champ d'application (B).

A. La qualification d'une clientèle civile

Face au silence du législateur, les juges se doivent de définir clairement et généralement la notion de clientèle. Auparavant définie comme une communauté d'hommes et de femmes, l'assimilation de la clientèle civile en tant que chose est impossible. Dès lors, les dispositions de l'article 1128 du Code civil s'imposent : « Il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui puissent être l'objet des conventions. ». En revanche, la définition de la clientèle commerciale permet l'assimilation au genre de chose et donc les cessions : « le ou les facteurs attractifs de clients ». Il est alors considéré que les clients sont attirés par des

éléments objectifs (qualité de la marchandise, emplacement géographique...) et non par le praticien. Ainsi, la clientèle devient chose dans le commerce et possède une valeur économique. CORNU déclare que la clientèle est « l'ensemble des relations habituelles ou occasionnelles qui existent et seront susceptibles d'exister entre le public et un poste professionnel, (...) dont ils constituent l'élément essentiel et qui généralement trouvent leurs sources dans des facteurs personnels et matériels conjugués. ». Les juges doivent alors se rapprocher au plus de cette définition pour permettre la cession de clientèle civile. Cette dernière n'est plus humaine mais bien chose. Toutefois, en l'espèce, il s'agit de clientèle médicale, relation de soins qui nécessite un réel rapport de confiance, quid du lien intuitu personae ? Il semble incompatible avec la possibilité de cession. Comment écarter ce lien qui prend une part plus importante entre un médecin et son patient qu'entre un cuisinier et ses clients ? La différence de l'importance de l'intuitu persona entre la clientèle civile et la clientèle commerciale semble difficile à surmonter. Toutefois, tel est le choix opéré par les juges. Il est aisé de constater que la consommation aujourd'hui fréquente voire intense de soins ne fait qu'éloigner les patients des professions médicales. Cette vision de « surconsommation » vient légitimer ce revirement jurisprudentiel qui s'en tient à l'évolution sociétale : « La clientèle est finalement un espoir de contrat futur et renouvelé. » selon ROBLOT.

Par conséquent, la cession de clientèle civile est possible mais reste encadrée et conditionnelle.

B. Le nouveau critère de libre choix du patient

En l'espèce, la Cour de cassation vient poser un jugement qui ne va pas totalement dans le sens de la demande initiale. En effet, les juges annulent un contrat entre deux médecins au nom de la liberté de choix du patient et non sur l'aspect illicite de la convention. En agissant ainsi, la Cour ne s'intéresse pas au caractère illicite de la cession mais bel et bien à comment rendre une cession de clientèle civile licite et quelle limite imposer ?

De plus, les juges parlent d'un « fonds libéral d'exercice » et non de clientèle civile. Pourquoi ce choix ? La Cour vient mettre fin à l'extra commercialité de la clientèle civile en utilisant des termes liés au concept de clientèle commerciale. L'idée est d'étendre le régime de cession de la clientèle commerciale à celui de la clientèle civile sans pour autant le calquer. En effet, la décision parle de fonds libéral d'exercice de la profession libérale, terme qui crée ainsi une distinction avec le fonds de commerce auquel il ne saurait être totalement assimilé

Par conséquent, les juges du dernier ressort consacrent la légalité de la cession de clientèle civile seulement si la liberté de choix du patient est conservée. Le médecin peut donc céder sa clientèle sous réserve que ces clients ne soient pas dans l'obligation de consulter son successeur.

Cette solution fait aujourd'hui office de jurisprudence acquise et constante. En témoigne l'arrêt de la première chambre civile du 30 juin 2004 qui déclare la cession illicite au motif qu'elle ne préserve pas la liberté de choix des patients.

Au-delà du principe de cessibilité des clientèles, c'est la liberté pour le « consommateur de services » tel que le porte le droit de la concurrence que l'on retrouve dans cet arrêt.

Qui dit valeur économique dit entrée au patrimoine. Les juges vont donc plus loin en estimant qu'outre le cadre d'un fonds libéral pour la cession de la clientèle civile, cette dernière permet de monnayer un droit de présentation.

II. Le caractère patrimonial de la clientèle civile

Après avoir analysé le travail préparatoire fait par les juges pour donner une valeur économique à la clientèle civile, il est nécessaire d'en analyser les conséquences. Cette nouvelle vision économique mène à la patrimonialité (A). À côté de cela, les juges n'oublient pas d'indiquer la sanction prévue en cas de manquement au nouveau régime mis en place (B)

A. L'entrée de la clientèle civile dans le patrimoine

Loin de surprendre le monde juridique, l'arrêt étudié n'est que le fruit d'une évolution progressive et annoncée dont les prémices se retrouvent dans l'arrêt de la première chambre civile du 5 mai 1993 qui déclare que dans certains cas, le rattachement de la clientèle au fonds de commerce est possible. L'arrêt du 7 novembre 2000 conduit finalement au principe de la patrimonialisation de la clientèle médicale et donc généralement des clientèles civiles. Rappelons à juste titre que le patrimoine s'entend comme l'ensemble des biens, des droits et des obligations d'une personne. C'est une universalité de droit : tout l'actif répond du passif. En l'espèce, la « patientèle » ne peut envisager de rentrer dans un patrimoine sous la forme d'un droit ou d'une obligation, seule la qualification de chose semble plausible.

En conséquence, lorsque la Cour de cassation frappe la convention de nullité ce n'est pas au nom du prix versé en contrepartie de la clientèle mais au motif que les clauses dudit contrat ne donnent pas une offre et une disponibilité suffisamment étendue au point de considérer que le choix du praticien par les patients est limité.

Au regard de la décision, la patientèle n'est toujours pas considérée comme une chose mais elle peut se monnayer...L'ambiguïté persiste.

La frontière entre l'incitation de la clientèle à consulter un confrère et la persuasion qui contreviendrait à la liberté de choix est subtile.

Malgré cette limite difficile à garantir, les médecins peuvent aujourd'hui considérer leur clientèle comme élément de leur patrimoine puisqu'elles peuvent valablement faire l'objet de convention pécuniaire.

B. La sanction prévue : la nullité absolue du contrat

L'arrêt précise en sa fin que le manquement de respect au nouveau critère de libre choix du patient est la nullité absolue du contrat. Qui dit nullité absolue dit possibilité d'être soulevée par toute personne intéressée suite à la violation. En l'espèce, s'agissant de la cession de patientèle et le nouveau critère étant largement établie en faveur de la protection du consommateur de soins, il paraît raisonnable que de lui permettre de se défendre en cas de manquement à ladite exigence.

Toutefois, comme vu précédemment, la limite entre le licite et l'illicite reste fragile de par l'inclusion du critère de « libre choix du patient ». En l'espèce, une tout autre décision aurait pu être rendue selon le point de vue de réflexion des juges. Plus précisément, la Cour reconnaît en l'espèce que le choix des patients se concentre sur les qualités personnelles du professionnel libéral et représentent donc le pouvoir d'attraction des patients. Dès lors ces derniers n'étant que deux et pouvant pousser à la visite chez l'un et chez l'autre du simple fait de leur indisponibilité, les juges ont caractérisé le libre choix comme insuffisant. *A contrario*, si les juges avaient retenu que le pouvoir des patients se concentre sur le cabinet libéral et non sur la personne même du praticien, le cas de cession directe de la clientèle n'aurait pas porter atteinte à la liberté de choix des patients. Ainsi, les cessions de patientèles peuvent vite être source de crispation et contentieux, les professionnels de santé ne sachant pas clairement si

leur convention sera oui ou non considérée comme valable. Une intervention législative est donc à prescrire.